



Dissertação de  
Mestrado em Economia e Gestão Internacional

**Caracterização e Contributo do  
Empreendedorismo Imigrante em Portugal  
Estudo exploratório com imigrantes de países  
em desenvolvimento**

Suzy Rodrigues do Paço

Orientada por  
Prof. Doutora Maria da Conceição Pereira Ramos

Julho de 2017

## **Nota biográfica**

Suzy Rodrigues do Paço nasceu na freguesia de Outeiro, concelho de Viana do Castelo, a 24 de maio de 1994.

Em 2012 ingressa na Licenciatura de Economia na Faculdade de Economia da Universidade do Porto, reconhecendo a qualidade e a exigência de uma área tão complexa como é a Economia.

Em 2015, com o término da Licenciatura, tornou-se evidente a necessidade de aprofundar os seus conhecimentos para uma área pela qual nutre interesse, a Economia Internacional, pelo que iniciou o Mestrado em Economia e Gestão Internacional, também na Faculdade de Economia da Universidade do Porto.

Neste momento procura ingressar no mercado de trabalho, para poder desenvolver as capacidades até então apreendidas e aplicar os conhecimentos adquiridos.

## **Agradecimentos**

A presente investigação representa o fim de um percurso de cinco anos marcado por muitos desafios, conquistas e aprendizagens. Percurso esse que seria impossível de realizar sem estar rodeada de pessoas que me inspiraram, aconselharam, motivaram e que acima de tudo sempre acreditaram em mim e nas minhas capacidades.

Aos meus pais, pelo apoio financeiro e emocional destes últimos anos, sem os quais não teria sido possível chegar até aqui e acima de tudo por serem uma inspiração. Ao meu avô, por todas as sextas feiras me perguntar se a escola tinha corrido bem e me ensinar que por mais madrasta que a vida seja há sempre um lado bom. Ao meu primo emigrante, por estar sempre preocupado e por apesar de estar longe se esforçar por estar presente.

Ao meu namorado, meu amigo e confidente. Obrigada pela enorme paciência, por acreditar sempre em mim e por tentar sempre dar o melhor conselho.

Às minhas fanecas, por sempre se preocuparem comigo, ouvirem os meus desabafos e compreenderem as minhas ausências. Aos Rufianos, nomeadamente ao António, Catarina e Sónia por me acompanharem nos bons e maus momentos e ouvirem sempre as minhas milhentas dúvidas. Ainda, à minha *roommate*, Mica, pelas conversas, gargalhadas, desabafos e zangas destes últimos dois anos.

Aos professores do Mestrado de Economia e Gestão Internacional, em especial à minha orientadora, Professora Doutora Maria Conceição Ramos que durante todo o processo de investigação se mostrou disponível, que me orientou, ajudou e aconselhou sem nunca me deixar perder a motivação. E ainda, a todos os voluntários que dispensaram o seu tempo para participar nesta investigação.

Por fim, a todos os que mesmo sem estarem acima discriminados, de alguma forma contribuíram para que eu seguisse sempre em frente.

## **Resumo**

O crescimento positivo do empreendedorismo imigrante na Europa e o reconhecimento da capacidade deste, em fomentar a criação de postos de trabalho bem como, em desenvolver a atividade empresarial numa economia recetora, resultou num aumento da importância atribuída a este tema a nível internacional. É amplamente reconhecida a característica dos imigrantes se tornarem empreendedores e de habitualmente contribuírem positivamente para a economia do país de acolhimento. Desta forma, pretende-se preencher a lacuna existente numa temática em que os estudos têm vindo a aumentar para outros países, mas que em Portugal, pela escassez e dispersão de dados, este tema acaba por ficar à margem da investigação. Por isso, o presente trabalho tem como propósito abordar esta questão analisando como se caracteriza o empreendedorismo imigrante em Portugal, através da distinção por género, idade, nacionalidade, educação e setores/atividades e determinar qual o seu contributo no país de acolhimento. Assim, adotar-se-á uma abordagem qualitativa com recurso a entrevistas semiestruturadas, onde se pretende compreender a caracterização do fenómeno e dos seus protagonistas, os empreendedores imigrantes.

Os resultados obtidos nas entrevistas, a partir de imigrantes provenientes de países em desenvolvimento, nomeadamente do Brasil, China, Bangladesh, Ucrânia Rússia e Índia, de uma forma geral, vão ao encontro da literatura, com contributos positivos dos empreendedores imigrantes entrevistados em Portugal, nomeadamente ao nível do emprego, e de transmissão de novos conhecimentos/competências. Já no que concerne à caracterização, os resultados obtidos com a amostra são mais limitados, mas revelaram uma maior presença masculina, empreendedores com alguma idade (acima dos 40 anos) demonstrando a importância do fator experiência, de nacionalidade essencialmente brasileira com qualificações média/alta e com empreendimentos sobretudo nos setores do retalho e prestação de serviços.

**Palavras-Chave:** Empreendedorismo imigrante; Imigração; Caracterização; Contributos.

**Códigos JEL:** L26, J61

## **Abstract**

The growth of immigrant entrepreneurship in Europe and the recognition of its ability to create jobs as well as to develop business activity in the local economies ended up increasing its importance on an international level. The entrepreneur nature of the majority of immigrants is vastly recognised, as is their positive contribution to the economies of the host countries. Despite the increase of studies in other countries on this subject, Portugal still remains out of the investigation field due to scarcity and dispersion of data. Therefore, this research aims to approach this subject by analysing the features of immigrant entrepreneurship in Portugal, taking gender, age, nationality, education and sectors/activities into account in order to determine their contribution to the host country. A qualitative approach using semi-structured interviews will be adopted where the goal is to characterise the phenomenon and its protagonists - the immigrant entrepreneurs.

The results obtained from the interviews to immigrants (whose origins are developing countries, namely Brazil, China, Bangladesh, Russia, Ukraine and India), in general, are synced with the existing literature, with positive contributions of immigrant entrepreneurs interviewed in Portugal, namely on an employment level, to bring new knowledge/skills. Regarding the characterisation, the results obtained from the sample are more limited but still revealed a larger male presence, older entrepreneurs (above 40, which demonstrates the importance of experience), mainly Brazilian nationality, medium / high qualifications and entrepreneurships mostly in the retail industry and provision of services.

**Key words:** Immigrant entrepreneurship, Immigration, Characterization, Contributions.

**JEL Codes:** L26, J61

## Índice de Conteúdo

<b>Nota biográfica .....</b>	<b>i</b>
<b>Agradecimentos.....</b>	<b>ii</b>
<b>Abstract.....</b>	<b>iv</b>
<b>Índice de Quadros.....</b>	<b>vii</b>
<b>Índice de Figuras.....</b>	<b>viii</b>
<b>1. Introdução .....</b>	<b>1</b>
<b>2. Revisão de literatura.....</b>	<b>4</b>
2.1 Empreendedorismo Imigrante.....	4
2.1.1 Definição de empreendedorismo .....	4
2.1.2 Definição de imigrante.....	5
2.1.3 Empreendedorismo imigrante.....	6
2.1.4 Distinção de empreendedorismo imigrante e empreendedorismo étnico .....	8
2.1.5 Algumas tendências do empreendedorismo imigrante e do empreendedorismo dos nativos.....	9
2.2 Contributo do empreendedorismo imigrante no país recetor.....	11
2.3 Caracterização das vertentes do empreendedorismo imigrante .....	14
2.3.1 Género.....	15
2.3.2 Nacionalidade .....	16
2.3.3 Setores/atividade .....	17
2.3.4 Idade.....	17
2.3.5 Qualificações .....	18
<b>3. Metodologia .....</b>	<b>20</b>
3.1 Caracterização dos participantes e recolha de dados .....	23
<b>4. Apresentação e discussão dos resultados .....</b>	<b>26</b>
4.1 Análise descritiva.....	26
4.2 Motivos e anos de antiguidade do imigrante empreender em Portugal .....	30

4.3 Contributos do empreendedorismo imigrante em Portugal .....	34
4.4 Envolvimento com o país de acolhimento e associativismo.....	39
4.5 Características dos empreendedores imigrantes .....	41
4.6 Vantagens e obstáculos ao empreendedorismo imigrante em Portugal.....	41
4.7. Outras questões das entrevistas não abordadas pela literatura .....	49
<b>5. Conclusões .....</b>	<b>52</b>
<b>6. Limitações do estudo e perspectivas futuras.....</b>	<b>54</b>
<b>Referências .....</b>	<b>56</b>
<b>Webgrafia .....</b>	<b>59</b>
<b>Anexos .....</b>	<b>61</b>

## Índice de Quadros

Quadro 1- Conceito de Empreendedorismo Imigrante e suas Motivações .....	7
Quadro 2 - Estudos Relacionados com o Empreendedorismo Imigrante.....	21
Quadro 3- Caracterização da amostra .....	24
Quadro 4- Empregadores estrangeiros, segundo a nacionalidade, por continente (%).....	27
Quadro 5- Empregadores estrangeiros, das 10 nacionalidades com maior número de empregadores estrangeiros (%).....	27
Quadro 6- Empregadores estrangeiros por setor (%).....	28
Quadro 7- Empregadores estrangeiros e portugueses, segundo o escalão de dimensão da empresa, por nº de trabalhadores (%).....	29
Quadro 8- Motivo para imigração.....	30
Quadro 9- Motivo para empreender em Portugal.....	32
Quadro 10 - Ano de imigração e de criação do primeiro empreendimento em Portugal .....	33
Quadro 11 - Intenção de crescer a nível internacional/nacional .....	34
Quadro 12 - Criação de postos de trabalho .....	36
Quadro 13 - Motivos da escolha do setor.....	45
Quadro 14 - Profissões no país de origem .....	46
Quadro 15 - Vantagens e Obstáculos .....	47
Quadro 16 - Trabalho em Portugal antes de empreender .....	50



## **Índice de Figuras**

Figura 1- Importância relativa do total de trabalhadores por conta própria estrangeiros e portugueses em Portugal .....	10
Figura 2- Nível de educação dos empreendedores portugueses e imigrantes em Portugal entre 1998-2008 .....	19
Figura 3- Distribuição de idades com que os imigrantes entrevistados empreenderam (%).....	43

## 1. Introdução

Os imigrantes são frequentemente reconhecidos como altamente empreendedores (Fairlie e Lofstrom, 2013). Nos finais do século XX, verificou-se um crescimento da importância atribuída ao empreendedorismo entre imigrantes e minorias étnicas, isto porque se verificou um aumento das oportunidades nas pequenas empresas e uma expansão dos fluxos de imigração (Kloosterman e Rath, 2010). Nomeadamente, desde os finais de 1980 que na Europa o empreendedorismo de migrantes tem aumentado significativamente e representa um tópico importante nos países europeus (Baycan-Levent e Nijkamp, 2009). Contudo, é de notar que a propensão para se tornarem empresários em Portugal difere entre os grupos de imigrantes, e adicionalmente, as taxas de empreendedorismo e/ou emprego criado pelos imigrantes variam ao longo do tempo (Oliveira, 2010).

Importa ainda evidenciar, a existência de um variado leque de estudos sobre a envolvimento do empreendedorismo imigrante para outros países que não Portugal, nomeadamente, Borjas (1986), Fairlie (2005), Fairlie e Lofstrom (2013), Takenaka e Paerregaard (2015), Lassmann e Busch (2015), Peroni *et al.* (2016). Também, Fee e Rahman (2014) afirmam que a literatura existente sobre o empreendedorismo imigrante centra-se essencialmente no norte da América. Oliveira (2005) acrescenta que ao longo dos anos os empresários imigrantes têm-se disseminado em Portugal e desenvolvido estratégias novas de inclusão económica. A mesma autora admite ainda que as características do país de acolhimento podem ter impacto nas estratégias e iniciativas empresariais dos imigrantes. Assim, torna-se relevante realizar uma investigação sobre as várias vertentes que compõem o empreendedorismo imigrante bem como, o seu consequente contributo no país de acolhimento, neste caso Portugal, onde os estudos existentes são escassos.

Face ao exposto, a presente investigação visa realizar uma distinção por género, idade, nacionalidade, educação e setores/atividades para um país onde os estudos nesta temática são ainda limitados, tornando possível, desta forma, um maior aprofundamento do tema, que tal como supracitado, tem ganho relevância na Europa.

Adicionalmente, torna-se também fulcral o entendimento do contributo que o empreendedorismo imigrante tem em Portugal. Os imigrantes contribuem para uma economia quer como empregados, bem como empreendedores, criando novas empresas

e negócios (Desiderio e Salt, 2010). Os mesmos autores advogam que entre 2000 e 2010 se verificou um aumento da contribuição dos imigrantes para o crescimento da atividade empresarial e criação de emprego nos países da OCDE. Assim, torna-se importante conhecer a sua contribuição para Portugal, quer no que concerne à criação de oportunidades de internacionalização de empresas, bem como outras potencialidades que oferece ao país.

Desta forma, pretende-se responder à problemática de investigação “Caracterização e contributo do empreendedorismo imigrante em Portugal”, com o objetivo de conhecer quais as características dos empreendedores imigrantes, quais os setores em que eles mais empreendem, quais as oportunidades de internacionalização que geram e quais os contributos que o empreendedorismo imigrante tem para o país recetor. A importância do autoemprego entre imigrantes (e trabalhadores nativos) no mercado de trabalho sugere que há muito trabalho por concretizar nesta área (Borjas, 1986). A contribuição que os empreendedores imigrantes têm na economia do país recetor, revela-se uma temática, onde o conhecimento desenvolvido internacionalmente se encontra a evoluir mas ainda é insuficiente (Desiderio e Salt, 2010). Adicionalmente, apesar do aumento da criação de novos negócios por parte dos imigrantes, entre 2003 e 2013, em vários setores e profissões, a atenção dedicada a esta forma de participação económica dos imigrantes tem sido limitada (Ramos, 2013b). Importa ainda focar que os poucos estudos realizados sobre esta temática em Portugal, resultam de áreas como a sociologia e a geografia, como é o caso de Oliveira (2005, 2008, 2010) e Malheiros e Padilha (2010) o que revela a pertinência e a importância de também economistas contribuírem para um tema significativo para a economia e a gestão. Assim, torna-se importante abordar o empreendedorismo imigrante em Portugal e concentrar a análise nos seus múltiplos aspetos (sexo, nacionalidade, qualificação, atividade, etc.) para este país.

A existência de fontes estatísticas dispersas e escassas bem como, a dificuldade que emerge na comparação de dados, dificultam a realização de uma determinação rigorosa da proporção de empresários imigrantes em Portugal (Oliveira, 2008). Assumindo a mesma autora que os Recenseamentos Gerais da População, apesar das suas limitações, permitem uma boa aproximação do *stock* de empresários imigrantes. Ainda, a utilização por país de diferentes fontes de dados e a falta de uma definição

internacionalmente acordada de empreendedor imigrante, dificulta a comparação de dados nos países da OCDE, do empreendedorismo e da criação de emprego dos imigrantes (Desiderio e Salt, 2010). Também a falta de dados atualizados dificulta a elaboração de um enquadramento do empreendedorismo imigrante em Portugal (Malheiros e Padilha, 2010). Face ao exposto, prevê-se a realização de algumas entrevistas aprofundadas onde sejam visíveis as características e o percurso dos empresários imigrantes.

Assim, pretende-se com a presente investigação contribuir para a redução da lacuna existente na literatura relativamente ao empreendedorismo imigrante de um país de acolhimento como Portugal. Para além de ser um tema pouco estudado, uma vez que grande parte dos estudos se foca no norte da América, os estudos existentes apresentam, essencialmente, generalizações para a Europa ou a OCDE, onde surge Portugal em algumas conclusões (e.g. Desiderio e Salt, 2010; Mestres, 2010). E os estudos mais extensivos, que se focam apenas em Portugal, debruçam-se fundamentalmente, sobre uma vertente, como o género (Malheiros e Padilha, 2010), ou sobre as estratégias de inserção e tendências das iniciativas empresariais dos empreendedores imigrantes (e.g. Oliveira, 2005, 2008, 2010). Desta forma, o objetivo desta dissertação é através da combinação do contributo das entrevistas aprofundadas e de alguma análise descritiva de dados estatísticos estudar as várias vertentes do empreendedorismo imigrante e o seu contributo em Portugal. Logo, esta investigação objetiva contribuir cientificamente pela utilização de uma metodologia qualitativa e pela exploração aprofundada do empreendedorismo imigrante numa economia recetora como a portuguesa.

A presente dissertação prossegue com uma revisão de literatura onde se define os principais conceitos da problemática em causa, conhece-se como se caracteriza o empreendedorismo imigrante e o contributo que este tem no país recetor. Segue-se com a descrição do procedimento metodológico, o modo como será feita a seleção da amostra. Por fim, realizar-se-á a análise dos dados e serão apresentados os resultados das entrevistas, permitindo inferir as conclusões, bem como, limitações e sugestões para investigações futuras.

## **2. Revisão de literatura**

A fim de uma correta compreensão da temática abordada, torna-se crucial a explicitação de alguns conceitos. Saber o que define o empreendedorismo imigrante e o que o distingue de outros tipos de empreendedorismo é o primeiro objetivo desta revisão de literatura, bem como, o de conhecer algumas tendências deste fenómeno, distinguindo o empreendedorismo imigrante do dos nativos. Posteriormente, a secção 2.2 é voltada para a compreensão do contributo que o empreendedorismo imigrante tem no país recetor. Finalmente, a última secção será dedicada à caracterização das vertentes do empreendedorismo imigrante (sexo, idade, nacionalidade, qualificação, atividade).

### **2.1 Empreendedorismo Imigrante**

#### **2.1.1 Definição de empreendedorismo**

A presente investigação tem como foco o empreendedorismo imigrante em Portugal. Desta forma revela-se decisivo entender os conceitos que se relacionam com esta temática, isto é, empreendedorismo, imigrante, e finalmente, empreendedorismo imigrante.

Schumpeter (1934) (cfr. Fee e Rahman, 2014) defende que o empreendedorismo tem como essência a utilização dos recursos existentes de uma forma distinta, fazendo coisas novas com eles, independentemente de os aumentar ou não. Assim se percebe que um empreendedor é por definição aquele que ou introduz um novo bem, um novo método de produção ou abre um novo mercado ou ainda aquele que descobre uma nova fonte de abastecimento de materiais raros ou de reorganização de uma indústria (Fee e Rahman, 2014). Por sua vez, Ahmad e Seymour (2008) focam a definição de empreendedorismo no objetivo de criar valor, afirmando que empreendedores são aqueles que desenvolvem uma ação com esse objetivo, fazendo-o, tal como já referido pelos autores supracitados, através da criação ou expansão de uma atividade económica ou da identificação de novos produtos, processos ou mercados. De uma forma mais ampla, o GEM (2013) considera que para além da introdução de novos produtos e processos produtivos no mercado, também defendido anteriormente, o empreendedorismo consiste, entre outras coisas, no desenvolvimento de uma organização, na abordagem de mercados externos e no financiamento do crescimento do

novo negócio através de capitais externos. Em suma, todos os autores supracitados concordam que o empreendedorismo envolve a criação, seja de um produto, método/processo produtivo ou de um mercado.

Importa ainda focar que um empresário pode ser um empreendedor. Oliveira (2005), na sua investigação alerta para o facto de um empresário poder ser alguém que sendo gestor detém uma parte dos ganhos da empresa, ou alguém que desenvolve, com alguma capacidade de decisão, uma atividade económica. Ainda, o INE (2005) define empresário fundador como um indivíduo que funda uma empresa ou que detém parte do seu capital que participa na sua gestão de forma ativa. Face ao exposto, quando ao longo da investigação se referir um empresário, o mesmo se refere a um empreendedor que criou/expandiu uma atividade económica. Note-se ainda, que os conceitos de empreendedorismo, autoemprego e negócio próprio são interpretados como sinónimos por alguns autores, como é o caso de Fairlie e Lofstrom (2013).

### **2.1.2 Definição de imigrante**

A distinção entre o conceito de imigrante e estrangeiro revela-se imperiosa para a investigação em causa, uma vez que são realidades distintas. Sasse e Thielemann (2005) e Oliveira (2010) afirmam que “imigrante” se trata de um indivíduo que migrou para um país diferente do território onde nasceu e onde passa a residir/residiu pelo menos durante um ano. Perruchoud e Redpath-Cross (2011) identificam, num glossário da *Organization International for Migration* (OIM), imigrante como aquele que inicia a imigração, sendo este um processo através do qual os “não nacionais” se movem para outro país com a finalidade de aí se estabelecerem. Importa ainda, distinguir dois tipos de imigrante, o permanente e o temporário. Segundo o Instituto Nacional de Estatística (INE, 2003), o imigrante permanente é o indivíduo que tendo residido no estrangeiro de forma ininterrupta por um período igual ou superior a um ano tenciona permanecer no país onde entrou, durante pelo menos um ano. O imigrante temporário, segundo a mesma instituição, distingue-se do imigrante permanente uma vez que visa permanecer no país onde entrou por menos de um ano, tendo residido no estrangeiro de forma contínua pelo menos durante um ano. Por sua vez, “estrangeiro” são todos os indivíduos que têm uma nacionalidade distinta da do país onde residem (Oliveira, 2010). Assim, segundo Oliveira (2008), a noção de estrangeiro e o conceito de nacionalidade são

indissociáveis. Um indivíduo que resida em Portugal com nacionalidade portuguesa não é um estrangeiro, para o ser a nacionalidade teria de ser de um país diferente. Já o conceito de imigrante encontra-se desagregado do conceito de nacionalidade, o que torna possível a existência de imigrantes portugueses em Portugal, não sendo necessário que a nacionalidade seja de um país diferente do de atual residência para que seja considerado imigrante (Oliveira, 2005). Note-se que em Portugal, os dados oficiais recolhidos são maioritariamente sobre estrangeiros, isto é, os dados divulgados por fontes oficiais sobre a imigração têm por base a nacionalidade (Oliveira, 2008).

### **2.1.3 Empreendedorismo imigrante**

Desiderio e Mestres-Domènech (2011) definem o empreendedorismo imigrante como os empresários nascidos num outro país que não o de atual residência e que são empreendedores. Desta forma, o empreendedorismo surge como forma dos imigrantes se inserirem no país de acolhimento e na sua economia (Kloosterman e Rath, 2010). Adicionalmente, entre os imigrantes, iniciar uma atividade empreendedora representa uma estratégia de integração laboral que possibilita ultrapassar a situação de desemprego, manter a profissão de origem, tornar rentáveis os recursos e competências que detêm, expandir os rendimentos ou até gerar postos de trabalho, tanto para coétnicos como para familiares que se agrupam no país recetor (Coutinho *et al.*, 2008). No entanto, Kloosterman e Rath (2010) alertam para o facto do empreendedorismo por parte de imigrantes de países menos desenvolvidos, já não surgir como resultado de uma segunda opção após o emprego regular, mas sim como uma decisão por se tratar de uma oportunidade atrativa. Oliveira (2010) assinala ainda o facto de a existência de constrangimentos, as dificuldades e a falta de oportunidades sentidas em Portugal enquanto país de acolhimento, ter impacto nas escolhas dos imigrantes empreendedores. Nomeadamente, a falta de reconhecimento das qualificações dos imigrantes, os fracos conhecimentos linguísticos bem como, a discriminação, direccionam os imigrantes para o autoemprego, uma vez que, são fatores que diminuem os retornos de um emprego remunerado (Lassmann e Busch, 2015). Adicionalmente, o empreendedorismo imigrante pode ser fomentado pelos enclaves étnicos que representam uma vantagem comparativa nas necessidades específicas do grupo, proporcionando um ambiente

autossustentável, uma vez que grandes enclaves podem fornecer uma oferta de mão-de-obra coétnica mais barata (Lassmann e Busch, 2015).

Oliveira (2005), através de um modelo heurístico mostra como os imigrantes definem a sua estratégia empresarial, evidenciando que o facto de se tornarem empreendedores depende de três fatores: recursos pessoais, oportunidades étnicas e oportunidades estruturais. Os recursos pessoais estão relacionados com o nível de predisposição do imigrante para desenvolver diferentes atividades empresariais, depende também do *status* legal do imigrante no país de acolhimento. As oportunidades estruturais tratam-se dos contextos económico, político e institucional da sociedade de acolhimento e as oportunidades étnicas referem-se à comunidade imigrante através da existência de determinados recursos étnicos e a possível existência de uma economia interna, entre outros.

**Quadro 1- Conceito de Empreendedorismo Imigrante e suas Motivações**

<i>Empreendedorismo</i>	Criação de coisas novas como bens, mercados, métodos/processos produtivos (Schumpeter 1934, cfr. Fee e Rahman, 2014; Ahmad e Seymour, 2008; GEM, 2013; Fee e Rahman, 2014)
<i>Imigrante</i>	Indivíduo que se estabelece num país diferente do de nascimento (Sasse e Thielemann, 2005; Oliveira, 2010; Perruchoud e Redpath-Cross, 2011)
<i>Empreendedorismo imigrante</i>	Empreendedor que reside num país diferente do país de nascimento (Desiderio e Salt, 2010)
<i>Motivos</i>	Estratégia de integração laboral (manter profissão de origem, ultrapassar desemprego, rentabilizar recursos e competências, expandir rendimentos, gerar postos de trabalho) (Coutinho <i>et al.</i> , 2008)
	Oportunidade atrativa (para os imigrantes de países menos desenvolvidos) (Kloosterman e Rath, 2010)
	Colmatar dificuldades, constrangimentos e falta de oportunidades (Oliveira, 2010)
	Não valorização das capacidades, fraco domínio da língua, discriminação, existência de enclaves (Lassmann e Busch, 2015)

Fonte: Elaboração própria



#### **2.1.4 Distinção de empreendedorismo imigrante e empreendedorismo étnico**

Definindo empreendedores como aqueles que são em simultâneo, proprietários e gerentes de uma empresa, apesar de tais funções poderem ser realizadas por indivíduos diferentes e focando-se nos empreendedores imigrantes, Rath e Swagerman (2016) defendem que independentemente da nacionalidade os empreendedores imigrantes estão oficialmente rotulados como “minorias étnicas”, independentemente de as haver ou não, significando que o empreendedorismo étnico cobre uma vasta área. Empreendedorismo étnico também pode ser visto como os níveis de envolvimento pessoal do empreendedor numa comunidade étnica (Chaganti e Greene, 2002).

Em discussões sobre empreendedores não nativos, frequentemente, três termos são usados como sinónimos, empreendedores étnicos, empreendedores imigrantes e minoria empreendedora, sendo que, os empreendedores imigrantes e “étnicos” são os dois termos que mais estão associados um ao outro, principalmente devido ao facto de existir um referencial teórico que reconhece os empresários imigrantes como grupos minoritários (Chaganti e Greene, 2002). De forma similar, Baycan-Levent e Nijkamp (2009) afirmam que o comportamento empreendedor de muitos imigrantes tem levado ao surgimento de um novo fenómeno intitulado “empreendedorismo imigrante” ou “empreendedorismo étnico”, evidenciando a similaridade de ambos os conceitos.

Malheiros e Padilha (2010), por sua vez, distinguem os dois conceitos definindo o “empreendedorismo étnico” como um empreendedorismo com uma ligação estreita e dependente à cultura de uma comunidade, optando o empreendedor, por exemplo, por trabalhadores do seu grupo étnico, funcionando num mercado relativamente fechado como um “enclave étnico”. Enquanto que o “empreendedorismo imigrante” é definido pelos mesmos autores como menos focado nos aspetos culturais e comunitários de um negócio, tratando-se de atividades independentes levadas a cabo por imigrantes. Face ao exposto, o empreendedorismo étnico pode ser identificado, como uma das subcategorias do empreendedorismo imigrante, sendo este por sua vez, um conceito mais amplo e completo (Malheiros e Padilha, 2010).

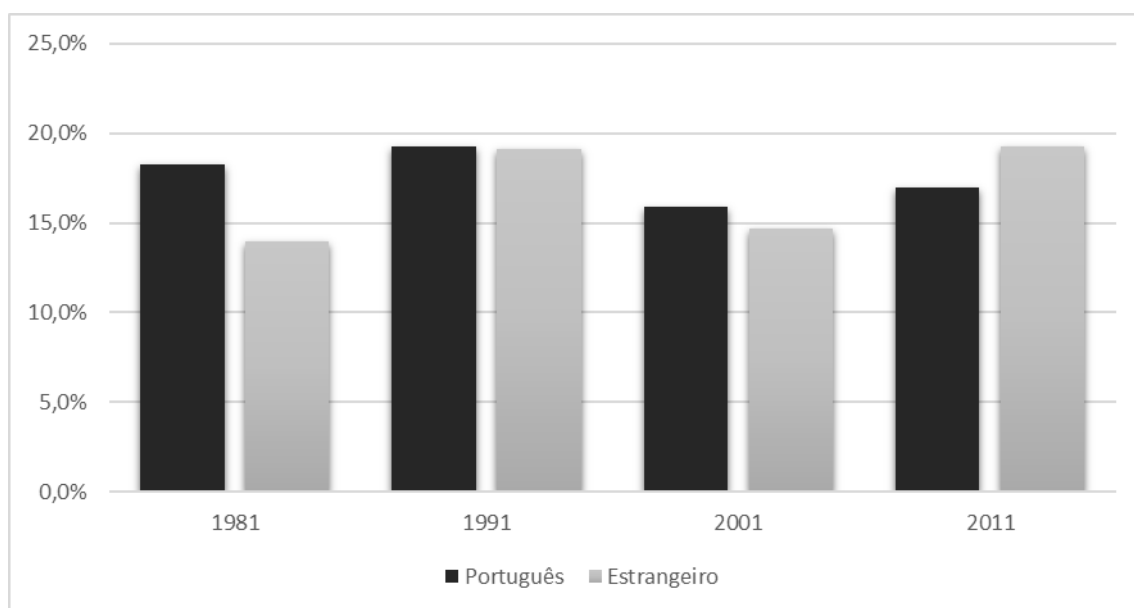
### **2.1.5 Algumas tendências do empreendedorismo imigrante e do empreendedorismo dos nativos**

O maior impacto da migração do ponto de vista socioeconómico tem sido o aumento no mercado de trabalho da taxa de imigrantes no autoemprego, perspectivando-se um crescimento contínuo da criação de negócios propriedade de imigrantes, bem como um aumento de grupos imigrantes na Europa (Baycan-Levent e Nijkamp, 2009). Em alguns países da Europa mais de 25% dos imigrantes são empreendedores (por exemplo, na Irlanda, Portugal e Espanha), por sua vez, existem outros países onde representam menos de 10% dos imigrantes totais (por exemplo, na Áustria, Alemanha e Luxemburgo) (Tubergen, 2005).

O empreendedorismo entre os imigrantes é na maioria dos países da OCDE, ligeiramente superior ao empreendedorismo entre os nativos, em 2010, dos imigrantes em idade de trabalhar 12,7% tinham um autoemprego, em comparação com 12,0% entre os nativos (Desiderio e Salt, 2010). Contudo, Malheiros e Padilha (2010) numa análise aos dados dos Censos do INE, com cálculos próprios de Oliveira (2008), defendem que entre 1981 e 2001, em Portugal, o empreendedorismo dos autóctones era superior ao dos imigrantes, admitindo-se como uma possível justificação, o facto de os constrangimentos, específicos e estruturais, restringirem a concretização do potencial do empreendedor imigrante. Desiderio e Mestres-Domènech (2011), segundo dados da *EU Labour Force Survey*, determinam que também entre 2007 e 2008 Portugal e outros países, nomeadamente, Espanha, Itália, Grécia, Irlanda, Israel, Alemanha, Áustria e Suíça apresentaram uma taxa de empreendedorismo imigrante mais baixa do que os nativos. Uma justificação plausível para a taxa de empreendedorismo imigrante em Portugal ser mais baixa, prende-se com o facto da imigração nos países do sul da Europa ser um fenómeno relativamente recente bem como, a maioria dos trabalhadores pouco qualificados não terem tido ainda tempo para a criação de capital humano, social e físico para começar um negócio (Desiderio e Mestres-Domènech, 2011). No entanto, Oliveira (2014), numa análise mais recente aos dados dos Censos do INE (visível na figura 1), evidencia um desenvolvimento positivo do empreendedorismo imigrante em Portugal, entre 2001 e 2011, de tal dimensão que permitiu que em 2011 a importância

relativa dos empreendedores<sup>1</sup> imigrantes fosse superior à dos nativos. A mesma autora defende que tal evolução pode funcionar como uma ascensão social de alguns estrangeiros, contribuindo positivamente para a economia portuguesa (criação de postos de trabalho) ou pode resultar de uma forma de ultrapassar constrangimentos (discriminação, dificuldades linguísticas, falta de reconhecimento das qualificações).

**Figura 1- Importância relativa<sup>2</sup> do total de trabalhadores por conta própria estrangeiros e portugueses em Portugal**



Fonte: Elaboração própria adaptado de Oliveira (2014)

É importante reter que existe uma tendência de ajustamento da taxa de autoemprego dos imigrantes à taxa de autoemprego dos nativos, reflexo da estrutura de oportunidades de empreendedorismo no país de acolhimento e esse ajustamento aumenta com a taxa de desemprego, demonstrando uma maior discriminação dos imigrantes no mercado de negócios (Tubergen, 2005).

Evidências de vários países, como anteriormente supracitado, sugerem que os migrantes são mais propensos do que os nativos na criação de novas empresas, mas

<sup>1</sup> A autora associa os empreendedores aos trabalhadores por conta própria que o INE (2006) define como o “*indivíduo que exerce uma atividade independente, com associados ou não, obtendo uma remuneração que está diretamente dependente dos lucros (realizados ou potenciais) provenientes de bens ou serviços produzidos. Os associados podem ser, ou não, membros do agregado familiar. Um trabalhador por conta própria pode ser classificado como trabalhador por conta própria como isolado ou como empregador.*” (código 2413 do INE)

<sup>2</sup> Total dos trabalhadores por conta própria face ao total de população ativa em Portugal.

também são mais propensos a verem os seus negócios falharem (Desiderio e Salt, 2010). A sobrevivência do autoemprego é mais baixa no caso de empresários migrantes do que entre nativos em quase todos os países da OCDE, enquanto de um ano para o outro os que mais se tornaram empreendedores foram os nascidos no exterior, estes também foram os que apresentaram os valores mais elevados de saída do empreendedorismo, o que pode significar que existe uma maior taxa de insucesso das empresas dos imigrantes (Desiderio e Mestres-Domènech, 2011). Segundo dados da *EU Labour Force Survey* (cfr. Desiderio e Mestres-Domènech, 2011), entre 1998 e 2008, em Portugal, a percentagem de sobrevivência do autoemprego era maior no caso dos nativos (96.0%) do que nos imigrantes (92.3%). A tendência supracitada, apenas não se verificou entre os países da OCDE na Irlanda e na Suíça, onde a persistência do autoemprego dos imigrantes é ligeiramente superior à dos nativos em 1.2% e 0.4%, respetivamente (Desiderio e Mestres-Domènech, 2011).

## **2.2 Contributo do empreendedorismo imigrante no país recetor**

São inúmeras as preocupações existentes sobre o impacto da imigração no país de acolhimento, revelando-se fulcral conhecer se o seu contributo líquido é positivo ou negativo (Fairlie e Lofstrom, 2013). No caso do empreendedorismo imigrante, este proporciona um conjunto de vantagens para o país recetor, permitindo que empresários imigrantes possam “abrir mercados” através do conhecimento que detêm do seu país e das suas necessidades, tornando-se cruciais para a internacionalização de empresas portuguesas (Peixoto, 2008). Segundo Hatzigeorgiou (2010), o vasto conhecimento detido pelos imigrantes sobre a religião, a política, a cultura de negócios e a linguagem do seu país de origem bem como, a sua elevada rede de contactos, permitem que estes assumam uma posição favorável ao estímulo do comércio com o seu país de origem. Desta forma, podem encaminhar as empresas nacionais que objetivam a realização de comércio internacional (Hatzigeorgiou, 2010). Segundo o mesmo autor existem evidências que insinuam que de uma forma geral, os imigrantes fomentam o comércio entre os atuais países de residência (ou de acolhimento) e os países de origem. Adicionalmente, em Portugal, o empreendedorismo imigrante tem um impacto positivo no crescimento económico, permite a criação de novos postos de trabalho quer para imigrantes como para nativos, a inovação através de ideias, projetos e novas tecnologias

que os imigrantes trazem consigo, a revitalização de zonas urbanas e finalmente, mas não menos importante, uma evolução positiva dos métodos de inclusão social dos imigrantes (Coutinho *et al.*, 2008; Peixoto, 2008). Peixoto (2008) advoga ainda que um empreendedorismo imigrante bem-sucedido possibilita a diminuição da carga financeira para o Estado de Bem-estar através da redução do desemprego e da tentativa de evitar o recurso a subsídios. Assim de uma forma resumida, o Governo de Portugal (2015) afirma que as migrações têm múltiplos impactos no país recetor, desde o desenvolvimento das relações entre o país de origem e de acolhimento, a diversidade cultural, o empreendedorismo, a inovação, a abertura de mercados, os contributos para as finanças públicas bem como, as alterações na demografia. Focam ainda, as crescentes taxas de auto-empregabilidade dos imigrantes e os contributos positivos para o país quer em termos fiscais, como através da criação de emprego, bens e serviços.

A investigação do empreendedorismo imigrante em diferentes países implica a comparação das estruturas de oportunidades e dos mercados onde o novo negócio pode surgir (Kloosterman e Rath, 2001). Ou seja, os autores defendem uma abordagem intitulada de “*mixed embeddedness*” em que é necessário ter em consideração a inserção social dos empreendedores imigrantes dentro do contexto do mercado e portanto, das estruturas de oportunidades em que os empreendedores têm que encontrar possibilidades para iniciar um negócio e consequentemente mantê-lo ou expandi-lo. Mais concretamente, o sucesso de uma atividade empreendedora resultará da combinação de fatores pessoais dos empreendedores (habilidades, competências, recursos), com as condições de mercado e questões regulatórias, de legislação e políticas (Rath e Swagerman, 2016). Da mesma forma, Takenaka e Paerregaard (2015) defendem que o contexto de receção importa, isto porque, fornecem oportunidades para os imigrantes desenvolverem/usarem as suas capacidades e recursos. Assim, apesar das inúmeras vantagens supracitadas, que o empreendedorismo imigrante pode proporcionar a um país, existem obstáculos no país que dificultam a concretização do empreendedorismo imigrante. O mercado de trabalho na Europa apresenta-se fortemente regulado, levando à emergência de obstáculos ao empreendedorismo imigrante (Tubergen, 2005). A OECD (2010) defende que as regulamentações de um país tornam dispendioso iniciar uma nova atividade e os imigrantes, uma vez que não estão tão familiarizados com as leis e as regulações do país de acolhimento acabam por

ter custos maiores. Por sua vez, os elevados custos associados ao processo de arranque e a existência de procedimentos complexos relacionados com a execução de contratos, registo de propriedade ou outras questões legais, podem levar à desistência por parte dos imigrantes de uma tentativa de ingresso no empreendedorismo (Lassmann e Busch, 2015). Em Portugal, alguns dos mais recorrentes obstáculos são os legais e institucionais relacionados com os estatutos da imigração, o complexo acesso ao crédito resultado da dificuldade dos imigrantes oferecerem determinadas garantias exigidas pelas instituições bancárias, bem como a dificuldade associada à abertura de contas, a falta de conhecimento sobre a legislação e o mundo dos negócios em Portugal, a dificuldade em ter acesso à informação ou o próprio desconhecimento da língua (Coutinho *et al.*, 2008; Peixoto, 2008). Ramos (2013a) evidencia ainda a discriminação e a exclusão como alguns dos constrangimentos enfrentados por minorias étnicas e comunidades de migrantes.

Porém, tendo em consideração a contribuição que os empreendedores imigrantes proporcionam ao país recetor e os obstáculos que este pode apresentar e que podem levar ao insucesso da atividade empreendedora, torna-se fulcral a integração dos imigrantes no país acolhedor, tratando-se o empreendedorismo imigrante de uma das responsabilidades políticas e económicas da OCDE e dos Estados Membros da União Europeia (Ramos, 2013b). Ramos (2010) considera ainda que para combater a discriminação dos migrantes, é importante que as políticas migratórias sejam sensíveis à proteção dos seus direitos e às questões de género, tentando nomeadamente, desta forma, garantir a inclusão e o desenvolvimento das capacidades das mulheres migrantes, através do apoio ao seu empreendedorismo. Por sua vez, Malheiros e Padilha (2010) consideram que as associações de imigrantes assumem um papel de intermediário entre o país de acolhimento e o imigrante e por isso, um dos objetivos dos programas de apoio ao empreendedorismo deve-se focar em fomentar as relações entre os imigrantes e as associações empresariais, bem como, aumentar os recursos sociais, por exemplo, através do incentivo à criação de associações empresariais de imigrantes para que desta forma se tornem formais os contactos sociais existentes.

Face ao exposto, o Governo de Portugal (2015) afirma que um conjunto de medidas para a integração dos imigrantes passa a título de exemplo, pelo seguinte:

- Desenvolver estratégias locais com o objetivo de promover, captar e integrar os imigrantes;
- Capacitar as associações de imigrantes;
- Promover iniciativas para sensibilizar para a relevância da diversidade cultural e da interculturalidade;
- Capacitar os imigrantes empreendedores, nomeadamente, envolvendo os imigrantes nos planos de incentivo à conceção do próprio emprego.
- Modernização dos procedimentos relativos às migrações, com vista a torna-los mais eficazes e rápidos e promovendo o desenvolvimento de informação mais facilmente partilhável e de melhor qualidade.

### **2.3 Caracterização das vertentes do empreendedorismo imigrante**

Para uma melhor compreensão do empreendedorismo imigrante torna-se imperioso a adoção de uma perspetiva que permita a sua caracterização. Djankov *et al.* (2005) assumem a existência de três perspetivas possíveis para estudar o empreendedorismo: a institucional, a das variáveis sociais que permite moldar o empreendedorismo e a das características individuais. Na presente investigação o foco estará nas características pessoais dos empreendedores imigrantes em Portugal. Lofstrom (2002) considera que a escolha de ingressar no empreendedorismo é influenciada por fatores socioeconómicos como idade, educação, estado civil e localização geográfica. Ainda, Portes e Zhou (1999) (*cf.* Oliveira, 2005) defendem que são as características pessoais como a educação, idade, sexo, experiência, composição do agregado familiar, domínio da língua do país recetor que são decisivas para a determinação da atividade empresarial, ou seja para a decisão de ingressar ou não no empreendedorismo. Mestres (2010) centrou o seu estudo no perfil dos imigrantes empreendedores, no género, educação, idade, país de origem, setor de atividade em países da OCDE. De forma similar, Djankov *et al.* (2005) desenvolveram um estudo sobre empreendedores e não empreendedores em cinco países, distinguindo-os pelas suas características individuais como habilidades, educação, *background* familiar, entre outros, e começando por focar as diferenças na idade, no género, na educação e na

cidade. Assim, são estudadas na presente investigação as características pessoais género, idade, nacionalidade, qualificações e setores/atividades.

### **2.3.1 Género**

No total dos países da OCDE, a dimensão de mulheres empreendedoras entre nativos e nascidos no exterior é baixa, o que pode ser explicado pela combinação de uma baixa taxa de entrada no empreendedorismo por parte das mulheres e uma maior taxa de saída (Desiderio e Salt, 2010). No entanto, entre 1998 e 2008, a proporção de mulheres imigrantes empreendedoras foi maior do que no caso das nativas, na maioria dos países da OCDE (Mestres, 2010). Em países como o Reino Unido, a Irlanda, a Suíça e a República Eslovaca, a diferença chega a atingir os dez pontos percentuais, em Portugal, na Suíça e na Áustria o empreendedorismo de mulheres imigrantes é menor, verificando-se uma diferença superior aos cinco pontos percentuais (Mestres, 2010).

Os objetivos das mulheres na administração dos seus negócios vai para além de medidas estritamente numéricas de sucesso empresarial, desejando criar uma ponte entre o trabalho e a vida familiar, visando o cumprimento de objetivos pessoais e profissionais, onde ganhar dinheiro é importante mas a forma como os negócios contribuem para os seus valores, visões e desejos de equilíbrio entre a vida profissional e privada também é crucial (Wang e Morrell, 2015). Um emprego por conta de outrem em que existe incompatibilidade entre a gestão da vida familiar e o horário de trabalho pode conduzir a mulher para o autoemprego ou para situações que se definem como sendo empreendedoras (Ramos, 2013b). DeMartino e Barbato (2003) para além de afirmarem que o equilíbrio entre a vida familiar e o trabalho é a razão que leva uma grande proporção de mulheres a ingressar no empreendedorismo, alegam que o usam como uma escolha de carreira flexível, sendo essa flexibilidade importante para as mulheres que ainda não se casaram e tornando-se ainda mais importante quando estas se casam e têm filhos. Por sua vez, os homens aspiram por criar riqueza e/ou por progredir na carreira, não tendo impacto nos objetivos dos empresários do sexo masculino o casamento e os filhos (DeMartino e Barbato, 2003).



### 2.3.2 Nacionalidade

A região de origem é um fator significativo na justificação das diferentes propensões ao empreendedorismo, mesmo existindo um controlo de um elevado conjunto de características individuais isto porque, as características do país de origem afetam a probabilidade de empreendedorismo independentemente do país de destino (Tubergen, 2005; Desiderio e Mestres-Domènech, 2011). Face ao exposto, as diferentes taxas de empreendedorismo entre grupos estrangeiros, podem ser explicadas pelas distintas características de *background* (no que respeita a competências, entre outros) bem como, pela proporção de empreendedores existentes no país de origem, que sendo maior leva a que indivíduos que migram desses países tenham uma maior propensão a estabelecer negócios no país recetor (Desiderio e Salt, 2010). Adicionalmente, a existência de uma maior proporção de empreendedores no país de origem pode ser justificada pela sua cultura, se um imigrante vem de uma cultura empreendedora, então tem uma maior probabilidade de começar um negócio no país recetor do que os nativos, isto porque, a cultura influencia a aversão ao risco e a capacidade de confiar nos outros, tudo aspetos cruciais para criar um negócio, bem evidenciado nos chineses e indianos, por exemplo (OECD, 2010). A título de exemplo, McGrath e ManMillan (1992) (cfr. Chand e Ghorbani, 2011) defendem que em culturas individualistas tende a haver mais empreendedores do que em culturas coletivistas, isto é, segundo a classificação de Hofstede (1980) (cfr. Taras V. *et al*, 2012), nas culturas constituídas por indivíduos que seguem os seus próprios interesses e que agem de uma forma individual, há uma tendência maior para ingressar no empreendedorismo do que em culturas em que os indivíduos pertencem a grupos e protegem os interesses dos mesmos em busca de lealdade.

Na União Europeia (UE), a maioria da migração vem de outros países da UE, muitas vezes de novos países membros da parte Oriental da Europa, sendo reconhecida como uma migração mais temporária, por sua vez, a migração de países de fora da Europa para este continente é habitualmente realizada por países com uma história colonial e com uma língua comum (OECD, 2010). São os imigrantes asiáticos, com forte tradição trazida dos países de origem, que têm uma maior propensão para se tornarem empreendedores em vários países da OCDE comparativamente com os outros países, por sua vez, os imigrantes da América Latina e de continentes Africanos têm

menos probabilidade de se estabelecerem como empreendedores, pois possuem menos recursos (Desiderio e Salt, 2010; Malheiros e Padilha, 2010).

### **2.3.3 Setores/atividade**

Na Europa, em 2008, e segundo dados da *Eurostat Labour Force Survey*, Mestres (2010) constata que os empreendedores imigrantes distribuem-se respetivamente pelo setor da construção (quase 18%), no setor profissional, científico e técnico (8%), no setor da manufatura (6%) e na mesma proporção no setor da saúde humana e trabalho social. Desta forma, é possível verificar que os empreendedores imigrantes, na sua maioria, trabalham fora dos setores que são considerados tradicionalmente como étnicos, isto é, setores que geralmente são associados a empresas de imigrantes, como o caso do comércio grossista (Mestres, 2010). O mesmo autor advoga, que na Europa, o que se constata é uma concentração tanto dos empreendedores imigrantes como dos nativos em setores específicos como o retalho, a construção, o alojamento, e menos em serviços de fabrico e apoio. Por sua vez, nos Estados Unidos, os empreendedores nascidos no estrangeiro originalmente estavam associados a enclaves étnicos, apesar de atualmente estarem cada vez mais associados a outros setores como a construção, finanças e seguros, entre outros (Desiderio e Salt, 2010). Em Portugal, segundo o mesmo autor, os empreendedores imigrantes concentram-se em ocupações com baixas barreiras de entrada na atividade, como na construção, comércio e restauração.

### **2.3.4 Idade**

Três em cada quatro empreendedores imigrantes, segundo dados da *Eurostat Labour Force Survey* (cfr. Mestres, 2010), entre 1998 e 2008, apresentavam uma idade superior a 35 anos. O mesmo autor, advoga que numa comparação entre empreendedores e trabalhadores assalariados, se conclui que os empreendedores são em média mais velhos, uma vez que existe a necessidade de acumular capital social e físico bem como, a experiência necessária antes de iniciar um negócio. Da mesma forma, também Coutinho *et al.* (2008) focam a importância da experiência na atividade empreendedora uma vez que, os imigrantes mais experientes apesar de poderem desconhecer as especificidades do sistema português, assumem o empreendedorismo como uma possibilidade possível e exequível e estão mais conscientes do que a conceção de uma

empresa envolve e dos benefícios que a formação do próprio emprego pode proporcionar.

Importa ainda focar o facto da existência de um *background* familiar empreendedor, como um pai, ter efeito na probabilidade do filho se tornar empreendedor também (Hout e Rosen, 2000). Djankov *et al.* (2006) afirmam que no caso dos empreendedores é possível verificar a existência de aproximadamente três vezes mais familiares empreendedores, como um pai, irmão ou tio, do que no caso dos que não são empreendedores. Porém, segundo Hout e Rosen (2000), se o empreendedorismo do pai se realizar num país estrangeiro então não afetará a propensão ao empreendedorismo do filho, isto porque, segundo o estudo por eles realizado a imigração reduz a interligação entre as probabilidades de empreendedorismo de pai e filho.

É de salientar que numa comparação entre empreendedores imigrantes e empreendedores nativos, apesar da distribuição por idade se revelar semelhante, os empreendedores imigrantes são em média ligeiramente mais jovens (Mestres, 2010).

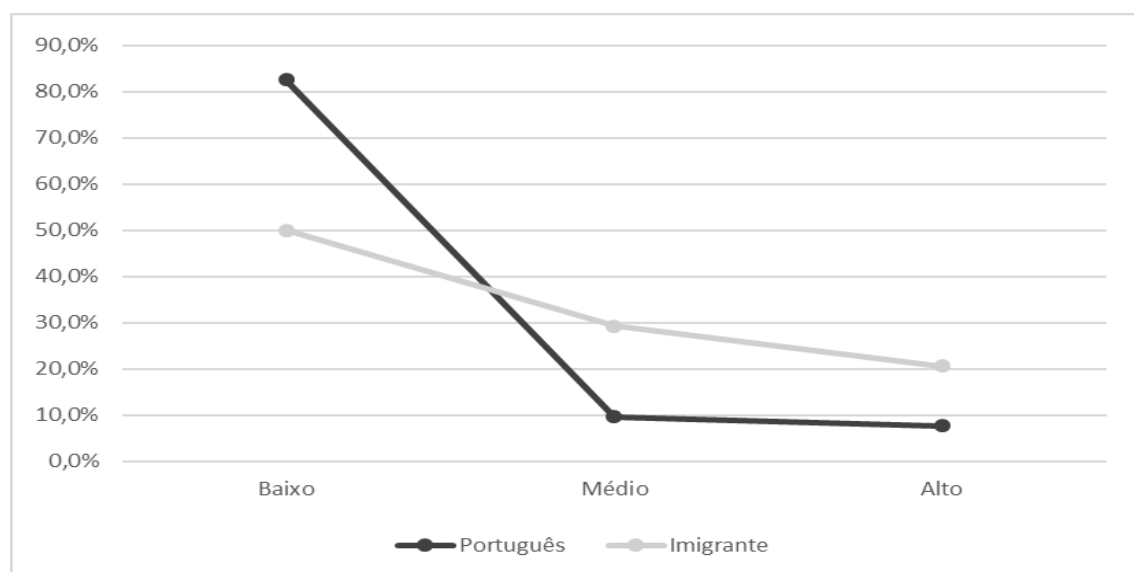
### **2.3.5 Qualificações**

O *background* e as habilidades dos imigrantes influenciam o tamanho e a natureza dos negócios por si criados (OECD, 2010). Segundo Kloosterman e Rath (2010), os imigrantes de países menos desenvolvidos, com o aumento dos níveis de escolaridade, podem ser vistos a ingressar em negócios pertencentes a segmentos altamente qualificados como consultoria de negócios ou serviços de *software*. A OCDE (2010) defende ainda que, imigrantes com baixas qualificações criam negócios porque não têm outras alternativas de emprego e por isso abrem uma pequena loja ou um restaurante, ingressando assim na criação de uma pequena empresa onde há uma maior tendência para enfrentar taxas de mortalidade elevadas e baixos rendimentos. Por sua vez, os imigrantes qualificados realizam empreendimentos conhecidos como empresas de alto crescimento que representam a maior parte do aumento do emprego em muitos países da OCDE, uma vez que criam negócios que crescem rapidamente com o objetivo de se tornarem numa grande empresa (OECD, 2010). Assim, é possível no caso dos imigrantes, estabelecer-se uma relação em forma de “U” entre ser empreendedor e os anos de educação, tornando-se os imigrantes com menores qualificações e com poucas

opções de trabalho mais propensos a criar o seu próprio negócio (OECD, 2010). Porém, Malheiros e Padilha (2010) defendem que em Portugal se verificam as teorias que ditam que com o aumento do nível de educação, aumenta também a propensão para o empreendedorismo.

Segundo dados da *Eurostat Labour Force Survey* (cfr. Mestres, 2010), entre 1998 e 2008, em todos os países da OCDE, 30% a 40% dos empreendedores imigrantes apresentavam um nível de educação elevado, exceto na Itália e em Portugal, onde a escolaridade se mostrou geralmente mais baixa. Adicionalmente, dentro dos empreendedores mais qualificados, os imigrantes apresentavam uma proporção maior do que os nativos e enquanto que, Portugal (50%) e Itália (40.2%), se revelaram dois países com uma elevada proporção de empreendedores imigrantes com baixas qualificações, outros países exibiam uma baixa proporção como a Áustria (13.1%), a Polónia (8.8%) e a Hungria (6.2%) (Mestres, 2010). Face ao exposto, a teoria defendida por Malheiros e Padilha (2010) é contrariada pelos dados da *Eurostat Labour Force Survey* (cfr. Mestres, 2010) visível na figura 2, uma vez que a proporção de empreendedores, quer imigrantes quer nativos em Portugal, entre 1998 e 2008, aumenta com a diminuição do nível de qualificação.

**Figura 2- Nível de educação dos empreendedores portugueses e imigrantes em Portugal entre 1998-2008**



Fonte: Elaboração própria baseada em Mestres (2010)

### 3. Metodologia

A presente investigação tem como propósito caracterizar o perfil do empreendedor imigrante em Portugal por sexo, idade, nacionalidade, qualificação, atividade e conhecer o impacto que este empreendedor pode ter no país. É importante ter em consideração que a temática em causa se caracteriza pela escassez e dispersão de dados, o que segundo Malheiros e Padilha (2010) dificulta a seleção da amostra. O Instituto Nacional de Estatística através dos Recenseamentos Gerais da População (Censos) apenas estima o “*stock de estrangeiros empresários em Portugal*” incluindo tanto os que estão legais como os ilegais, o Ministério dos Negócios Estrangeiros e os Serviço de Estrangeiros e Fronteiras (SEF) através dos seus relatórios estatísticos apresentam o “*número de estrangeiros que entram em Portugal com a intenção de desenvolverem uma atividade independente ou criarem um negócio a partir dos dados da emissão de vistos em postos consulares e das solicitações de autorização de residência*” (Malheiros e Padilha, 2010). Ainda, os Quadros de Pessoal apenas recolhem dados sobre determinadas atividades económicas, não têm em consideração todas as pequenas empresas e/ou empresas com uma organização débil e apenas a partir de 2002 passaram a incluir nas suas pesquisas as empresas com pelo menos um funcionário. Adicionalmente, também é uma fonte limitada pelo facto de não ser obrigatório pela lei portuguesa os empreendedores e as empresas sem trabalhadores responderem à pesquisa realizada pelos Quadros de Pessoal. Porém, trata-se de uma fonte em permanente atualização, apresentando dados anuais (Oliveira, 2010).

Assim, enquadrar o empreendedorismo imigrante em Portugal através de uma análise de dados estatísticos, torna-se uma tarefa complexa. Malheiros e Padilha (2010) na sua investigação sobre o empreendedorismo migrante feminino, no qual também analisam de uma forma genérica o empreendedorismo migrante em Portugal, adotaram uma abordagem multidisciplinar, através do uso de metodologias quantitativas e qualitativas, uma vez que reconheceram que para fazer face a um fenómeno socialmente tão complexo o recurso a uma análise estatística e quantitativa não eram suficientes, sendo necessário complementar com uma abordagem que permitisse alcançar uma visão mais abrangente. Adicionalmente, como é visível no quadro 2, os autores que estudam o empreendedorismo imigrante recorrem essencialmente à utilização de uma abordagem

quantitativa ou mista (qualitativa e quantitativa), tornando pertinente a utilização de uma abordagem exploratória. Segundo Oliveira (2005), a correta definição do problema e dos objetivos de investigação encaminham para a seleção de uma metodologia adequada. Deste modo, importa ingressar numa metodologia que permita a compreensão mais profunda do fenómeno em causa, tomando a metodologia qualitativa como a mais adequada para a presente investigação.

**Quadro 2 - Estudos Relacionados com o Empreendedorismo Imigrante**

<b>Autores</b>	<b>País de Origem</b>	<b>País de Destino</b>	<b>Metodologia</b>	<b>Amostra</b>	<b>Investigação</b>
<b>Takenaka e Paerregaard (2015)</b>	Peru	Japão e EUA	Inquérito	233	Importância do contexto de receção: uma comparação das trajetórias económicas de migrantes peruanos para o Japão e os EUA.
			Entrevista	100	
<b>Fee e Rahman (2014)</b>	Bangladesh	República da Coreia	Entrevista	16	Desenvolvimento de negócios de migrantes do Bangladesh, que antes não eram empreendedores, na República da Coreia.
<b>Rath e Swagerman (2016)</b>	Não definido	28 cidades europeias	Questionário	Não definido	Estudo com foco na regulação, principalmente, nas que visam promover o empreendedorismo étnico.
			Entrevista	492	
<b>Wang e Morrell (2015)</b>	4 etnias: “Hispanic”, brancos, pretos e asiáticos	Charllotte, na Carolina do Norte	Entrevista	32	Estuda a relação entre o empreendedorismo feminino e o desenvolvimento de uma comunidade.
			Focus grupo	8	
<b>Oliveira (2005)</b>	Índia, China e Cabo verde	Portugal	Entrevistas exploratórias	300	Estratégias de integração económica dos empresários imigrantes em Portugal. Estuda o porquê de determinados imigrantes desenvolverem mais atividades empresariais que outros.
			Inquérito por questionário	854	
<b>Malheiros e Padilha</b>	Brasil, PALOP <sup>3</sup> e	Portugal	Inquérito	450	Mulheres imigrantes empreendedoras. Um estudo

<sup>3</sup> Países Africanos de Língua Oficial Portuguesa.

(2010)	Europa do Leste não comunitária		Entrevista	9	sobre o empreendedorismo imigrante em Portugal com grande enfoque no empreendedorismo feminino
			Focus Grupo	9	

Fonte: Elaboração própria

Assim, importa saber que a investigação qualitativa é reconhecida como importante ao permitir a exploração de um enorme conjunto de dimensões do mundo social como a experiência, o entendimento e a imaginação dos participantes (Mason, 2002). Desta forma, é possível compreender problemas, estudar comportamentos ou atitudes, possibilitando o desenvolvimento de conceitos e ideias a partir de padrões descobertos nos dados e não recolher dados para comprovar modelos como no caso de uma investigação quantitativa (Sousa e Baptista, 2011). Com uma amostra pequena, dada a escassez de tempo, e uma vez que não se objetiva a generalização, é possível obter informação rica, detalhada e nova. Face ao exposto, optar-se-á pela utilização de entrevistas aprofundadas, que se caracterizam numa investigação qualitativa pela existência de questões abertas e de uma amostra pequena. Assim, explorar-se-á, através das questões de investigação, o conhecimento, a perceção, a experiência e a interação das pessoas que se assumem neste método qualitativo como características importantes da realidade social (Mason, 2002). Segundo o mesmo autor, as entrevistas revelam-se um método mais complexo e exaustivo no planeamento e realização do que a utilização de um questionário estruturado em que tanto as perguntas como as respostas são previamente definidas. A entrevista, será semiestruturada para facilitar a comparação e a análise dos dados. Também seria interessante ingressar por uma entrevista não estruturada pela possibilidade de obter dados mais ricos e relevantes, no entanto, poderia dificultar a comparação. É de notar que as entrevistas semiestruturadas apesar das mudanças de estilo e tradição apresentam-se como uma interação sob a forma de diálogo, com um estilo relativamente informal, centrada em tópicos e com o objetivo de focar os contextos relevantes para que o conhecimento possa ser produzido (Mason, 2002).

Ainda, através das entrevistas procurar-se-á compreender o perfil e o percurso pessoal e profissional dos empreendedores imigrantes contactados. Desta forma, revela-se importante saber gerir a dinâmica social e intelectual da entrevista de forma a obter

dados relevantes, uma vez que estes dependem, da capacidade das pessoas em verbalizar, lembrar e interagir (Mason, 2002).

### **3.1 Caracterização dos participantes e recolha de dados**

Para a seleção dos entrevistados tornou-se necessário definir um conjunto específico de características que estes deviam apresentar, para se inserirem nos objetivos da presente investigação e na revisão de literatura exposta. Assim, os critérios utilizados foram três: empreendedores, imigrantes, e Portugal como país de acolhimento. A obtenção dos entrevistados foi conseguida através do envio de *emails* para associações de imigrantes e câmaras municipais do Porto e de Viana do Castelo. Por sua vez, estes foram-me reencaminhando para outras instituições mais adequadas, com contactos, que me podiam fornecer, de indivíduos que se enquadravam nos critérios desejados. Ainda, através de um blogue que falava de empreendedores imigrantes no Porto, foi possível obter a colaboração de dois empreendedores imigrantes. Face ao exposto, foi possível realizar um conjunto de 12 entrevistas, 9 a indivíduos do sexo masculino e 3 do sexo feminino, nascidos em 6 países diferentes, nomeadamente do Brasil, Bangladesh, China, Rússia, Ucrânia e da Índia, todos eles considerados países em desenvolvimento, como se pode observar na tabela 3, acabando por influenciar as possíveis ilações que se obtêm sobre o empreendedorismo imigrante em Portugal. Houve ainda a possibilidade de realizar entrevistas à presidente da “Associação de Apoio ao Imigrante”, a senhora Lyudmila Bila, de nacionalidade Russa, e ao senhor Y Ping Chow, empreendedor imigrante e presidente da “Liga dos Chineses em Portugal”. Para proteção da confidencialidade dos entrevistados, os seus nomes foram substituídos pelas suas iniciais, à exceção do empreendedor imigrante e presidente da associação de imigrantes Y Ping Chow, utilizando-se o seu nome completo, para deste modo evidenciar que o único chinês predisposto a colaborar na presente investigação é também presidente da “Liga dos Chineses em Portugal”, e uma vez que foi entrevistado também na qualidade de presidente, não pediu confidencialidade. Dos 12 entrevistados, um já tinha aberto a empresa/atividade junto das finanças, mas ainda estava a desenvolver o projeto e outro iniciava a sua atividade no dia seguinte à entrevista, um *website* de vida saudável, tendo os outros 10 já o seu empreendimento desenvolvido.



**Quadro 3- Caracterização da amostra**

<b>Entrevistados</b>	<b>Idade</b>	<b>Sexo</b>	<b>Habilitações Acadêmicas</b>	<b>Empreendimento</b>	<b>País de origem</b>
<b>A.K.</b>	46	M	12º ano	Talho de carne Halal e mercearia	Índia
<b>A.M.</b>	41	F	Doutoramento em psicologia (a frequentar)	Serviço de limpeza de automóvel ecológica	Brasil
<b>B.S.</b>	36	M	12º ano	<i>Design</i> , impressão digital e web	Brasil
<b>C.S.</b>	49	M	Licenciado em gestão empresarial	<i>Website</i> de vida saudável	Brasil
<b>D.S.</b>	41	M	12º ano	Venda de produtos típicos da Rússia	Rússia
<b>L.M.</b>	41	M	Mestrado em prótese e órtese	A desenvolver projeto de um ginásio e a adquirir um trespasse de uma churrasqueira	Brasil
<b>M.A.</b>	47	M	Mestrado em gestão	Mercearia e recordações	Bangladesh
<b>M.J.</b>	44	M	Licenciado em direito	Empresa de importes e exportes	Brasil
<b>N.Y.</b>	47	F	12º ano e curso profissional em cozinha	Cabeleireira	Ucrânia
<b>R.C.</b>	56	F	Licenciada em educação básica	Loja de ferragens	Brasil
<b>V.G.</b>	63	M	Licenciado, academia militar	Pastelaria	Ucrânia
<b>Y Ping Chow</b>	60	M	12º ano	Empresa de exportação e loja de produtos chineses	China

Fonte: Elaboração própria

Para a recolha de dados utilizou-se como método a entrevista semiestruturada, um tipo de entrevista que se caracteriza por ser aprofundada com recurso a um guião (anexo 1 e 2). A elaboração do guião baseou-se em algumas perguntas aplicadas na investigação de Malheiros e Padilha (2010), ajustando o público-alvo à presente investigação, uma vez que não são só as mulheres, e ao propósito da investigação.

Adicionalmente tornou-se necessário com base na revisão de literatura realizar algumas questões que se consideraram pertinentes para esta investigação. Importa, na utilização deste método ter bem definidos, aspetos como o tema, objetivos e dimensões de forma a ser possível realizar uma breve caracterização do entrevistado e no caso deste tipo de entrevista, a semiestruturada, é necessário a existência prévia de um conjunto de questões/tópicos a abordar na entrevista, o dito guião, apesar de o entrevistado ter alguma liberdade (Sousa e Baptista, 2011). A utilização das entrevistas, como método de recolha de dados surgiu uma vez que os dados existentes são escassos, mas também, como forma de enriquecer o trabalho através da profundidade e diversidade de informação.

Importa ainda salientar que na realização de um estudo sobre imigrantes, se evidencia a diferença cultural entre grupos de imigrantes, bem como a diferença cultural existente entre os imigrantes e o país de acolhimento (Vinogradov, 2011). Assim, a questão cultural revelou-se uma barreira na recolha dos dados, uma vez que existiram empreendedores imigrantes que rejeitaram colaborar, como o caso dos chineses, e outros desta nacionalidade que colaboraram, o seu discurso era claramente mais fechado do que por exemplo o dos brasileiros.

A recolha de dados realizou-se entre fevereiro e março de 2017, com uma duração média de 15/20 minutos por entrevista. 10 entrevistas foram feitas presencialmente, no local de trabalho dos empreendedores, uma foi por videochamada (*Skype*) e outra por escrito, uma vez que o empreendedor não se mostrou disponível para realizar videochamada/chamada e não era possível realizar a entrevista presencialmente (devido à distância geográfica). Houve ainda a entrevista à presidente da “Associação de Apoio ao Imigrante”, a senhora Lyudmila Bila, que se realizou por chamada telefónica.

As entrevistas iniciaram-se sempre com a assinatura do consentimento informado (anexo 3) e uma breve explicação dos objetivos da presente investigação, destacando que se visava conhecer o perfil pessoal bem como profissional do empreendedor imigrante. No caso da entrevista por *Skype*, o consentimento informado foi digitalizado pelo entrevistado e no caso do indivíduo que respondeu por escrito a explicação foi feita por *email* e o consentimento informado enviado juntamente com as perguntas e posteriormente digitalizado pelo próprio. As primeiras questões

debruçavam-se sobre os dados biográficos (idade, estado civil) a educação e o país de origem e posteriormente, iniciava-se a entrevista semiestruturada, com questões abertas. Apesar da existência de um guião, a ordem das questões não foi sempre a mesma, alterando-se com o decorrer da conversa, da mesma forma, novas questões eram introduzidas uma vez que, se tornavam necessárias para esclarecer determinado aspeto revelado pelo entrevistado, ou no caso de Y Ping Chow por ser importante fazer algumas questões pertinentes por ser o presidente de uma associação de imigrantes. Todas as entrevistas realizadas verbalmente foram gravadas e posteriormente transcritas para a realização da análise de conteúdo.

#### **4. Apresentação e discussão dos resultados**

No presente tópico serão apresentados e discutidos os resultados obtidos nas entrevistas semiestruturadas realizadas aos empreendedores imigrantes em Portugal, com vista a conhecer o seu perfil pessoal e profissional. Iniciar-se-á o tópico com uma breve análise descritiva com a exposição de alguns dados recentes de forma a conhecer a tendência de evolução de alguns temas abordados na revisão de literatura, seguindo-se a apresentação dos resultados. De forma a facilitar a compreensão dos dados recolhidos, estes serão agregados em secções.

##### **4.1 Análise descritiva**

Para um melhor entendimento da temática em estudo, importa realizar uma caracterização global, a nível estatístico, da evolução do empreendedorismo imigrante em Portugal. Porém, face ao supracitado ao longo da investigação, os dados estatísticos apresentam falhas que não permitem a realização de uma análise estatística precisa e completa. Apesar dos dados dos Recenseamentos Gerais da População (Censos) serem reconhecidos por Oliveira e Gomes (2016) como a melhor fonte a ser utilizada numa investigação como esta, importa o facto de os dados apenas serem recolhidos de dez em dez anos, sendo a informação mais atualizada relativa ao ano de 2011. Desta forma, face às fontes que se encontram disponíveis, optou-se pela utilização dos dados dos Quadros de Pessoal, uma vez que apesar de apenas disporem de informações de um tipo de empreendedores imigrantes, os empregadores estrangeiros, apresentam dados mais atualizados, nomeadamente até 2015, e segundo Oliveira e Gomes (2016), estes são úteis para ilustrar algumas evoluções.

Assim, esta análise visa enquadrar alguns dos objetivos desta investigação, presentes na revisão de literatura, e isoladamente analisar a evolução dos dados disponíveis para o país em estudo, Portugal.

**Quadro 4- Empregadores estrangeiros, segundo a nacionalidade, por continente (%)**

	2011	2012	2013	2014	2015
Europa	41,8%	42,4%	42,3%	42,2%	40,9%
África	9,7%	9,5%	8,5%	9,0%	9,0%
Ásia	23,9%	24,5%	24,5%	23,9%	25,3%
América	24,2%	23,2%	24,4%	24,8%	24,7%
Oceania	0,1%	0,2%	0,2%	0,1%	1,7%
Apátridas	0,2%	0,2%	0,1%	0,1%	0,1%

Fonte: Elaboração própria baseado em dados do GEP

**Quadro 5- Empregadores estrangeiros, das 10 nacionalidades com maior número de empregadores estrangeiros (%)**

2011	2012	2013	2014	2015
Nacionalidade (%)	Nacionalidade (%)	Nacionalidade (%)	Nacionalidade (%)	Nacionalidade (%)
Brasil 20,1%	China 20,2%	China 20,2%	Brasil 20,6%	Brasil 20,6%
China 19,5%	Brasil 19,1%	Brasil 20,1%	China 20,0%	China 20,5%
Reino Unido 7,3%	Reino Unido 7,2%	Reino Unido 7,0%	Reino Unido 6,7%	Reino Unido 6,4%
Espanha 6,0%	Espanha 6,1%	Espanha 6,2%	Espanha 6,3%	Espanha 5,8%
França 5,1%	França 5,4%	França 5,4%	França 5,7%	França 5,5%
Angola 4,1%	Alemanha 4,4%	Alemanha 4,3%	Alemanha 4,1%	Alemanha 4,1%
Alemanha 4,1%	Angola 4,0%	Angola 3,8%	Angola 3,9%	Angola 3,7%
Ucrania 3,4%	Países Baixos 3,2%	Ucrania 3,2%	Ucrania 3,2%	Ucrania 3,3%
Países Baixos 3,1%	Ucrania 3,1%	Países Baixos 3,2%	Países Baixos 3,1%	Países Baixos 2,9%
Moldávia 2,4%	Itália 2,4%	Itália 2,4%	Itália 2,6%	Itália 2,6%

Fonte: Elaboração própria, baseada em dados do GEP e em cálculos de Oliveira e Gomes (2016)

Os dados que constam na tabela 4, disponíveis na página do GEP<sup>4</sup> (2004) permitem descrever o empreendedorismo segundo a nacionalidade, percebendo-se que entre 2011 e 2015 existiu sempre um predomínio, em Portugal, de empregadores europeus, seguindo-se os asiáticos e os americanos. É de notar que apesar do contínuo decréscimo de empregadores europeus, face ao total de empregadores estrangeiros em Portugal, este foi mais acentuado entre 2014 e 2015, passando dos 42,4% em 2012 para os 40,9% em 2015. Por sua vez, os asiáticos que tinham diminuído a sua proporção entre 2013 e 2014, reforçaram-na em 2015, crescendo em aproximadamente 1,5 pontos percentuais.

<sup>4</sup> Gabinete de Estratégia e Planeamento

Importa ainda evidenciar que entre as 10 nacionalidades que mais empreendem em Portugal, presentes na tabela 5, são os chineses e os brasileiros que se destacam. Tal como já mencionado na revisão de literatura (Desiderio e Salt, 2010; Malheiros e Padilha, 2010) são os imigrantes asiáticos que mais empreendem em vários países da OCDE, o que se confirma para o caso de Portugal, no entanto, os imigrantes da América Latina foram identificados como uns dos que menos empreendem nestes países, o que não se verifica nos dados supracitados, pelo menos no caso dos empregadores em Portugal, o Brasil é uma das nacionalidades que apresenta maior percentagem. E como afirmado pela OECD (2010), também nos dados da tabela 4 se verifica que grande parte dos empreendedores imigrantes na União Europeia (UE) vem de outros países também pertencentes à UE, sendo que das 10 nacionalidades com maior propensão para atividade empresarial, à exceção de 2011, 6 pertencem à UE.

**Quadro 6- Empregadores estrangeiros por setor (%)**

	2011	2012	2013	2014	2015
Agricultura, produção animal, caça, floresta e pesca	1,9%	1,7%	2,3%	2,3%	2,4%
Indústrias extractivas	0%	0%	0%	0%	0,0%
Indústrias transformadoras	5,2%	5,5%	5,7%	5,7%	5,6%
Electricidade, gás, vapor, água quente e fria e ar frio	0,0%	0,0%	0,1%	0,1%	0,0%
Captação, tratamento e distribuição de água; saneamento, gestão de resíduos e despoluição	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%
Construção	9,8%	8,4%	7,8%	7,8%	7,5%
Comércio por grosso e a retalho; reparação de veículos automóveis e motociclos	32,6%	33,6%	32,7%	32,7%	32,2%
Transportes e armazenagem	3,9%	4,0%	4,0%	4,0%	4,0%
Alojamento, restauração e similares	17,3%	17,4%	17,5%	18,1%	18,3%
Atividades de informação e de comunicação	2,2%	2,4%	3,3%	3,3%	3,3%
Atividades financeiras e de seguros	0,7%	0,8%	0,8%	0,6%	0,6%
Atividades imobiliárias	4,3%	4,3%	3,9%	4,3%	4,3%
Atividades de consultoria, científicas, técnicas e similares	5,6%	5,5%	5,5%	5,7%	5,6%
Atividades administrativas e dos serviços de apoio	3,8%	4,0%	4,0%	3,8%	3,5%
Educação	1,1%	1,3%	1,4%	1,3%	1,3%
Atividades de saúde humana e apoio social	6,4%	6,6%	6,7%	6,5%	6,5%
Atividades artísticas, de espectáculos, desportivas e recreativas	1,5%	1,4%	1,4%	1,5%	1,4%
Outras atividades de serviços	3,4%	3,0%	3,0%	3,2%	3,2%

Fonte: Elaboração própria baseada em dados do GEP e em cálculos de Oliveira e Gomes (2016)

Importa evidenciar que no que respeita à presença setorial, os dados mais recentes (2015), foram solicitados e fornecidos pelo GEP e juntamente com os anos disponíveis no Relatório Estatístico Anual, com cálculos de Oliveira e Gomes (2016), é possível caracterizar a distribuição dos empregadores estrangeiros por setores, da forma apresentada na tabela 6. É possível identificar uma clara presença dos empregadores estrangeiros no setor do comércio por grosso e a retalho, sempre em torno dos 32% ao longo dos anos, seguindo-se o setor do alojamento, restauração e similares onde se verificou um crescimento de um ponto percentual desde 2011 até 2015, e por fim o setor da construção que diminuiu aproximadamente dois pontos percentuais ao longo do período em análise, situando-se nos 7.5% em 2015. Face ao exposto e tal como evidenciado na revisão de literatura por Desiderio e Salt (2010), são o comércio, a restauração e a construção os três setores com baixas barreiras de entrada que os empreendedores imigrantes, enquanto empregadores, se concentram mais.

**Quadro 7- Empregadores estrangeiros e portugueses, segundo o escalão de dimensão da empresa, por nº de trabalhadores (%)**

	2013		2014		2015	
	Portugueses	Estrangeiros	Portugueses	Estrangeiros	Portugueses	Estrangeiros
1 a 9	85,2%	88,6%	85,1%	85,8%	84,7%	84,2%
10 a 49	12,3%	10,2%	12,5%	12,4%	12,8%	14,0%
50 a 249	2,1%	1,2%	2,1%	1,6%	2,2%	1,6%
250 a 499	0,2%	0,1%	0,2%	0,1%	0,2%	0,1%
500 e mais	0,1%	0,0%	0,1%	0,0%	0,1%	0,1%

Fonte: Elaboração própria baseado em dados do GEP e em cálculos de Oliveira e Gomes (2016)

Na revisão de literatura é possível identificar que Coutinho *et al.* (2008) e Peixoto (2008) defendem que um dos impactos do empreendedorismo imigrante em Portugal é a criação de postos de trabalho e tal como evidencia a tabela 7, em 2013, a proporção relativa de estrangeiros residentes em Portugal que empregavam de 1 a 9 indivíduos, era de 88,6%, mais 3,4 pontos percentuais que os portugueses. No entanto, essa tendência tem-se vindo a alterar, em 2015 os portugueses empregavam 84,7%, mais 0,5 pontos percentuais que os estrangeiros. Por sua vez, nas empresas com mais de 10 trabalhadores e menos de 50, verificou-se um crescimento de 2 pontos percentuais da proporção de estrangeiros empregadores, entre 2013 e 2015, apresentando neste último ano uma importância de 14%, superior em 1,2 pontos percentuais aos Portugueses.

Desta forma, é possível concluir que os empreendedores sobre a forma de empregadores, em Portugal, criam segundo a classificação do código do trabalho (2016), artigo 100 n.º 1 alínea a)<sup>5</sup> e b)<sup>6</sup>, essencialmente microempresas e pequenas empresas, não havendo grande discrepância entre os portugueses e os estrangeiros, sendo estes igualmente geradores de postos de trabalho.

#### 4.2 Motivos e anos de antiguidade do imigrante empreender em Portugal

No âmbito das entrevistas, uma das perguntas iniciais, pretendia conhecer o motivo que levou os empreendedores a escolher este país e não outro para imigrar. No fundo, saber qual o papel que o país desempenhou no processo de decisão demonstrando assim as forças atrativas de Portugal.

**Quadro 8- Motivo para imigração**

Entrevistados	Subcategorias					
	Características do país de destino	Facilidade	Estudar	Melhores condições de vida	Oportunidade	Questões pessoais
A.K.						
A.M.						
B.S.						
C.S.						
D.S.						
L.M.						
M.A.						
M.J.						
N.Y.						
R.C.						
V.G.						
Y Ping Chow						
Total	3	3	1	4	1	3
%	25%	25%	8%	33%	8%	25%

Fonte: Elaboração própria

Assim, como se pode verificar na síntese realizada no quadro acima, a busca de melhores condições de vida foi o motivo mais referido (33%), seguindo-se com igual proporção (25%), as características do país de destino, a facilidade e as questões pessoais. Como o quadro 8 se encontra resumido, a informação aparece de forma mais detalhada no anexo 4. Ainda, 75 % da amostra considera que o facto de existir uma

<sup>5</sup> Microempresa a que emprega menos de 10 trabalhadores.

<sup>6</sup> Pequena empresa a que emprega de 10 a menos de 50 trabalhadores.

forte presença da sua comunidade no país de acolhimento, não influenciou a sua decisão de imigrar para Portugal, apenas 17% consideram que sim, tal como se pode ver nos extratos que se seguem:

- *“Um pouco, nessa altura que viemos havia mais indianos, agora acho que já há menos. Eles foram, mas nós ficamos.” A.K.*

- *“Sim, tinha aqui amigos da minha terra, um pai e um filho, chegaram antes de mim um ano, eles trabalhavam na empresa Machados&Silva. Eu liguei para eles, e eles disseram que falavam com o patrão e chegamos cá três, eu e mais dois amigos. Por isso posso dizer que sim, que a questão comunidade afetou a minha decisão, apesar de a escolha ser essencialmente pelos documentos, se não tivesse cá esses amigos que me arranjaram logo trabalho, se calhar não tinha vindo.” D.S.*

Ao entrevistado Y Ping Chow, não foi possível aplicar a questão em causa uma vez que veio ainda jovem por razões pessoais, no entanto uma vez que se trata do presidente de uma associação tornou-se pertinente colocar-lhe a seguinte questão:

Acha que a questão comunidade afeta a decisão dos chineses em vir para Portugal?

Ao qual respondeu:

- *“Não. Primeiro há muitos que vêm pelas relações familiares, não pela comunidade em si, e depois há muitos que vêm à procura de oportunidades de negócio. Na década de 2000 vinham muito por causa da regularização extraordinária, e ultimamente vêm por investimento. Com investimento quero dizer gold in visa, depois de obter o gold in visa começam a tentar desenvolver os seus negócios.”*

Ramos (2007) sugere que o empreendedorismo imigrante pode ser sinónimo do sucesso dos imigrantes e da sua inserção no país recetor, ou então, pode surgir como forma de suprir as dificuldades, nomeadamente as de ingressar no mercado de trabalho. Face ao exposto, torna-se pertinente conhecer o motivo que levou os imigrantes a empreender em Portugal. Como é possível observar no quadro 9, as respostas não se dispersaram muito, 50% dos entrevistados sempre tiveram como objetivo empreender e foi essa vontade que os levou a criar um negócio próprio, 33% empreenderam porque surgiu a oportunidade e 17% porque tiveram essa necessidade. A análise qualitativa dos dados em estudo encontra-se presente no anexo 4.



**Quadro 9- Motivo para empreender em Portugal**

Entrevistados	Subcategorias		
	Necessidade	Objetivo	Oportunidade
A.K.			
A.M.			
B.S.			
C.S.			
D.S.			
L.M.			
M.A.			
M.J.			
N.Y.			
R.C.			
V.G.			
Y Ping Chow			
Total	2	6	4
%	17%	50%	33%

Fonte: Elaboração própria

Estes resultados vão de encontro aos dados existentes na literatura, nomeadamente, Coutinho *et al.* (2008), que verificam que alguns dos motivos que levavam os imigrantes a empreender no país recetor eram, entre outros, o desemprego e manter a profissão do país de origem, e Kloosterman e Rath (2010) que afirmavam que imigrantes de países menos desenvolvidos empreendiam no país de acolhimento por decisão, por se tratar de uma boa oportunidade e não como uma segunda opção. De facto, estes foram os motivos apresentados pelos entrevistados, como podemos verificar em alguns extratos das entrevistas, apresentados abaixo. No entanto, importa evidenciar que dos indivíduos que constituem a amostra, imigrantes de países em desenvolvimento, a maioria empreendeu por opção, por surgir oportunidade, apenas 17 % revelaram que o fizeram por necessidade ou como uma alternativa a um primeiro emprego, estando de acordo com a literatura de Kloosterman e Rath (2010).

- *“Tanto eu como o meu marido tentamos inserir-nos no mercado de trabalho, respondendo a anúncios de vagas, mas não resultou. Não tivemos sequer nenhum retorno, mandávamos email a pedir um feedback e nada. Viemos preparados para ficar os 2 anos aqui, o tempo que eu preciso para fazer as cadeiras teóricas e depois voltar. Mas depois pensamos ficar porque gostamos do país, nos adaptamos e veio a ideia de abrir um negócio próprio, uma atividade.”* (Necessidade) **A.M.**

- “Porque achei que era uma oportunidade, esta loja fazia falta e como depois já tinha os documentos e já estava farto de trabalhar para os outros, comecei a criar este negócio com a minha mulher, de vender produtos típicos.” (Oportunidade) **D.S.**

- “Porque na minha vida inteira sempre trabalhei nas empresas da família, sempre tive as minhas próprias empresas. Desde os meus 17 anos, ou seja, nunca trabalhei para alguém e por isso nunca me vi a trabalhar para outro, daí que mal cheguei quis logo abrir o meu negócio.” (Objetivo) **M.J.**

- “Porque sempre quis um negócio meu e quando aprendi português decidi arriscar.” (Objetivo) **V.G.**

Assim, numa comparação entre o ano de imigração e o ano de criação do seu primeiro empreendimento em Portugal conclui-se que apenas dois dos entrevistados o fizeram no mesmo ano, como se pode verificar no quadro apresentado abaixo.

**Quadro 10 - Ano de imigração e de criação do primeiro empreendimento em Portugal**

Entrevistados	Subcategoria: ano de imigração	Subcategoria: ano de criação do 1º empreendimento
A.K.	2008	2009
A.M.	2016	2017
B.S.	2004	2007
C.S.	2016	2017
D.S.	2001	2009
L.M.	2016	2017
M.A.	2007	2007
M.J.	2009	2010
N.Y.	2002	2012
R.C.	1997	1997
V.G.	2000	2004
Y Ping Chow	1964	1974

Fonte: Elaboração própria

Adicionalmente, 5 dos entrevistados distanciam os dois acontecimentos com um ano de diferença. Importa também focar que Y Ping Chow, empreendeu 10 anos depois de imigrar para Portugal, mas é necessário ter em atenção o facto de este ter imigrado enquanto criança, pelo que os 10 anos não foram para ganhar experiência nem conhecer o país, mas sim porque ainda era jovem e L.M. ainda não criou o seu empreendimento, está a desenvolver o projeto, mas tenciona abrir o primeiro negócio ainda no ano

corrente (2017). Dos dois entrevistados que imigraram e empreenderam no mesmo ano, no caso de um correu mal o investimento e 3 anos depois ingressou num trabalho assalariado, e no outro caso, o marido já tinha um negócio similar no Brasil. Desta forma se conclui que a maioria dos imigrantes entrevistados não empreendem de forma imediata, utilizam pelo menos um ano para reunir todas as condições, estudar o mercado e desenvolver o projeto. Ainda, importa notar o ano de realização dos empreendimentos da amostra em análise, 6 dos entrevistados criaram o seu primeiro empreendimento em Portugal durante os anos em torno da crise, de 2008 a 2012, e apenas um deles foi mal sucedido, os restantes sobreviveram a este período crítico do país, aspeto focado por um dos entrevistados:

- *“É certo que eu também comecei em 2010, eu peguei mesmo o olho do furacão da crise, foi uma coisa muito arriscada até na altura com aquela situação socioeconómica do país, começar uma empresa” M.J.*

#### 4.3 Contributos do empreendedorismo imigrante em Portugal

No que respeita à intenção de crescer através da internacionalização (quadro 11), dos entrevistados, apenas 17% revelaram que o tencionavam fazer, 33% afirmou que se surgir oportunidade o fará para outras cidades de Portugal e não para outros países, e na sua maioria (50%), os entrevistados demonstraram não ter qualquer intenção de crescimento, uma vez que sentem que o que têm é suficiente. A análise mais detalhada à informação presente no quadro abaixo, encontra-se no anexo 4.

**Quadro 11 - Intenção de crescer a nível internacional/nacional**

Entrevistados	Subcategorias		
	Internacional	Nacional	Não objetiva crescer
A.K.			
A.M.			
B.S.			
C.S.			
D.S.			
L.M.			
M.A.			
M.J.			
N.Y.			
R.C.			
V.G.			
Y Ping Chow			
Total	2	4	6
%	17%	33%	50%

Fonte: Elaboração própria

No entanto, importa evidenciar que dos 12 entrevistados, 2 visionam crescer a nível internacional, nomeadamente, para o seu país de origem, e 3, apesar de não terem intenção de crescer, mantêm contacto com o seu país de origem (nomeadamente o Brasil, a Índia e a Rússia). Segundo Hatzigeorgiou (2010), os imigrantes através do conhecimento que detêm do seu país de origem acabam por estimular a realização de comércio entre este e o país de acolhimento. Face ao exposto, os dados obtidos através da amostra, não são consistentes com o defendido na literatura, uma vez que apenas 42% dos entrevistados realizam/tencionam realizar comércio com o seu país de origem. De seguida são apresentados alguns comentários dos entrevistados que mantêm relações comerciais com o seu país de origem, através dos seus negócios:

- *“Talho com carne halal que é a carne que os muçulmanos podem comer e também tem a parte de mercearia com produtos típicos dos países islâmicos.”* (Importa produtos do seu país de origem) **A.K.**

- *“Eu tenho dois estabelecimentos de venda de produtos típicos da Rússia, a nossa comida é totalmente diferente da portuguesa e uma pessoa quer cereais, peixe típico do nosso país e aqui tem.”* (Importa produtos do seu país de origem) **D.S.**

- *“É uma empresa de importes e exportes, faço representação de alguns produtos de empresas brasileiras aqui para a Europa e depois a prestação de serviços no âmbito do comércio exterior na parte de transitários, “custom brokers”. Também acontece exportar alguns produtos portugueses para o Brasil.”* (Importa produtos do seu país de origem e exporta para outros; exporta produtos para o seu país de origem) **M.J.**

- *“Atualmente tenho uma empresa cá, de exportação de produtos portugueses para a China que vendo aos meus clientes que me compram estes produtos e têm as suas empresas lá. Cá, tenho uma loja de produtos chineses. E também tenho participação numa empresa de venda online.”* **Y Ping Chow**

No que respeita à criação de postos de trabalho (quadro 12), a maioria (50%) revelou não ter empregados, no entanto, apenas um é que não objetiva contratar por se tratar de um negócio familiar, os restantes demonstram essa vontade. Importa ainda alertar que um dos entrevistados, ainda se encontra a desenvolver o projeto pelo que a razão de não ter empregados se prende com o facto de ainda não ter criado o seu negócio, desta forma não se enquadra em nenhuma subcategoria de análise uma vez que

iniciando a sua atividade terá de contratar, como é possível observar no comentário que se segue:

- “*Eu ainda não abri nenhum empreendimento, mas a churrasqueira vai ter 3 colaboradores. O ginásio, sempre precisa de pessoas para dar aulas, mais ou menos 5/6 e mais pessoas para limpar, mais aí ainda não tenho nada muito definido. E para ser muito sincero, prefiro trabalhar com portugueses.*” **L.M.**

Os restantes 5 entrevistados já criaram postos de trabalho na sua maioria para indivíduos que também como eles imigraram. A análise qualitativa da informação contida no quadro abaixo, encontra-se em detalhe no anexo 4.

**Quadro 12 - Criação de postos de trabalho**

Entrevistados	Subcategorias		
	Não tem empregados	Tem empregados	
		Imigrantes	Portugueses
A.K.			
A.M.			
B.S.			
C.S.			
D.S.			
L.M.	A desenvolver o projeto		
M.A.			
M.J.			
N.Y.			
R.C.			
V.G.			
Y Ping Chow			
Total	6	4	1
%	50%	33%	8%

Fonte: Elaboração própria

Efetivamente estes resultados seguem no sentido da realidade defendida por Coutinho *et al.* (2008) e Peixoto (2008), o empreendedorismo em Portugal, realizado por imigrantes de países em desenvolvimento, é propício à criação de postos de trabalho tanto para imigrantes como nativos, uma vez que, dos entrevistados, 92% visa empregar/empregou alguém. Importa assim evidenciar que dos empreendedores que não têm empregados, mas tencionam contratar, quatro não têm preferência, podendo ser tanto portugueses como imigrantes e dois são claros quanto ao querer contratar portugueses. Por sua vez, dos que já geraram emprego, 33% optaram por contratar imigrantes e apenas 8% (1 entrevistado) contratou portugueses, como é possível

verificar no quadro supracitado. Podemos notar subsequentemente alguns extratos de entrevistas relativamente a este aspeto:

- *“Tenho dois trabalhadores, a daqui é ucraniana e em Braga também. Para mim é importante criar emprego e como precisava de ajuda, contratei uma pessoa para cada loja, mas também me importa ajudar os que como eu imigraram à procura de oportunidades, por isso é que não são portugueses.”* (Contratou imigrantes) **D.S.**

- *“Trabalho sozinho, criei um sistema de trabalho para mim, quando montei esta empresa, que informatizei de tal forma a coisa que não há necessidade, para já. A empresa vem crescendo ano a ano e vai chegar a uma hora que eu vou precisar e a precisar contrataria portugueses, no fundo para devolver um pouco daquilo que recebi.”* (Objetiva contratar) **M.J.**

- *“Tenho uma empregada ucraniana. É ucraniana, porque acho que são melhores para trabalhar.”* (Contratou imigrantes) **V.G.**

- *“Tenho alguns colaboradores. São todos portugueses.”* (Contratou portugueses) **Y Ping Chow**

Os mesmos autores Coutinho *et al.* (2008) e Peixoto (2008) reconhecem ainda a possibilidade dos empreendedores imigrantes deterem novas ideias, projetos ou tecnologias, permitindo que o país inove. Desta forma, os entrevistados foram questionados em relação ao que eles consideravam como características e/ou conhecimentos distintos, que pudessem ter em relação aos trabalhadores portugueses, com vista a conhecer potenciais inovações para o país de acolhimento:

- 17% consideram que não têm conhecimentos/competências distintos dos portugueses;
- 83% acreditam que existem conhecimentos/competências distintos:
  - ✓ Seis dos entrevistados acreditam que são os aspetos culturais que os distinguem dos portugueses, nomeadamente os brasileiros (3 dos entrevistados em questão) que reconhecem a abertura dos portugueses à novidade e para com o outro um elemento distintivo;
  - ✓ Outros 3 reconhecem a experiência de vida como elemento causador da diferença.

Para se tornar mais evidente a forma como os dados vão ao encontro da literatura, evidenciando que através de novas ideias, tecnologias, hábitos/formas de estar o país recetor acaba por evoluir inovando não apenas em termos materiais, mas também pessoais, seguem subsequentemente alguns comentários dos entrevistados, a análise qualitativa dos dados encontra-se presente no anexo 4:

- Diferenças culturais

- *“Acho que os brasileiros são mais abertos a novidades, se fosse lá no Brasil que eu estivesse a abrir este negócio eu tenho quase a certeza que teria mais clientes do que aqui. Noto que o português é mais fechado, mais tradicional. Talvez seja isso, essa abertura, a persistência que eu tenho.”* (Novas formas de estar) **A.M.**

- *“Não acho que haja grandes diferenças, no meu segmento específico, o brasileiro está mais habituado, mais adaptado, é uma questão de alimentação e vida saudável, é um modo de vida mais antigo que o português. Mas também acho que o português está procurando e mais preocupado com a questão da vida saudável.”* (Novos hábitos) **C.S.**

- *“A China tem a sua própria cultura, quando vêm muitos chineses eles trazem a sua comida, escola chinesa, trazem o seu comércio que vai importar produtos, trazendo os da China para cá. Tem sempre a forma de trabalhar e de ver as coisas diferentes dos portugueses, é mais poupado, os chineses olham mais para o futuro do que o presente.”* (Novos hábitos, produtos) **Y Ping Chow**

- Diferenças de experiências de vida

- *“Na minha área, é mais o jeito de trabalhar que é diferente. E posso dizer que o software que eu uso nós usamos muito lá no Brasil e aqui apesar de ter algumas semelhanças, ele é bem diferente, então diria que o saber usa-lo é algo que me distingue dos portugueses.”* (Nova tecnologia) **B.S.**

- *“Acho que é uma questão de experiência. Eu vivi no Brasil e na América e com isso ganhei um conhecimento com o quotidiano do dia-a-dia, tanto em fatores económicos, culturais, sociais. E assim acaba-se por se aprender muita coisa que se pode aplicar noutros sítios, por isso o que me distingue da maioria dos trabalhadores portugueses é a experiência de vida que tenho.”* (Novas ideias) **M.J.**

Ainda sobre a questão dos conhecimentos/competências distintivas entre os imigrantes e os portugueses, a presidente da “Associação de Apoio ao Imigrante”,

afirmou considerar como principal diferença a vontade de aprender dos imigrantes, demonstrando que os imigrantes contribuem para o país através de novos hábitos/formas de estar:

- *“Os imigrantes se não sabem, perguntam e vão estudar e os patrões portugueses têm uma preferência em dizerem que não sabem nada desse assunto, quem trata é o advogado. Os imigrantes não, preferem saber um pouco mais, o meu marido é um exemplo ele não é da área, mas aprendeu a fazer todas as contas para o negócio, aprendeu de IVA, vendas, compras e isso para ganhar mais.”* **Presidente da “Associação de Apoio ao Imigrante”**

#### **4.4 Envolvimento com o país de acolhimento e associativismo**

Importa agora conhecer o envolvimento que os imigrantes empreendedores têm com associações existentes no país de acolhimento, demonstrando assim o seu envolvimento na vida económica e social do mesmo. Para além de Ramos (2013b) evidenciar a importância de integração dos imigrantes no país recetor, Malheiros e Padilha (2010) focam a importância que as associações têm uma vez que servem de elemento de ligação entre os imigrantes e o país de acolhimento. Quando questionados sobre o seu envolvimento com associações empresariais/imigrantes, 67% revelaram não ter nenhum envolvimento, os restantes 33% estão envolvidos como se pode observar nos extratos abaixo:

- *“Sim, sou vice-presidente da associação empresarial de Viana do Castelo.”* **M.J.**

- *“Sim, com a AMIZADE.”* **N.Y.**

- *“Sim, “Associação de Apoio aos Imigrantes”.”* **V.G.**

- *“Sou o presidente da “Liga dos Chineses em Portugal”.”* **Y Ping Chow**

Ramos (2007) evidencia que a integração dos imigrantes no país de acolhimento com vista a reforçar a coesão social, deve constituir um dos principais focos da política europeia de imigração, sendo importante um forte investimento nesta vertente. Face ao exposto, sendo as associações um dos meios propícios à integração dos imigrantes no país de acolhimento, interessa fomentar a relação entre os imigrantes e as associações (Malheiros e Padilha, 2010), uma vez que de entre os 12 entrevistados apenas 4 assinalaram a existência de algum envolvimento.



No sentido de perceber melhor como podem os imigrantes ter conhecimento das associações existentes e qual o apoio prestado por estas, questionou-se os presidentes da “Associação de Apoio ao Imigrante” e da “Liga dos Chineses em Portugal”, demonstrando que para tomar conhecimento é necessário procurarem:

- “*Nós temos o site “Associação de Apoio ao Imigrante” e como fomos os primeiros desde 2002, algumas fábricas tiveram acesso através da junta de freguesia em São Bernardo à nossa organização e já daqui há alguma fama. Algumas pessoas chegam de Lisboa e perguntam onde está a rua São Bernardo. Eu fiz muitas entrevistas em todos os canais de televisão por isso somos conhecidos já. As pessoas já sabem quem nós somos, ou facilmente encontram quando procuram.*” **Presidente da “Associação de Apoio ao Imigrante”**

- “*Há sempre um empenho no trabalho da associação para se dar a conhecer, mas tudo depende das pessoas. As pessoas não procuram assim uma associação. Quando os imigrantes procuram a associação é porque precisam de ajuda, e este não é o caso dos chineses, tendem a resolver tudo sozinhos sem pedir auxílio.*” **Presidente da “Liga dos Chineses em Portugal”**

Ainda no que respeita ao apoio prestado pelas associações ao empreendedorismo, uma das associações revelou ter já trabalhado nessa área, outra por sua vez, foca-se mais na integração e não tanto no incentivo/apoio ao empreendedorismo:

- “*Acho muito importante, e claro que temos interesse em ajudar nisso. Nós podemos fazer varias sessões, varias atividades. Mas nós somos exigentes, não precisamos de formadores que não sabem nada, eu própria avalio, se é uma formadora que sabe menos que eu, então eu não admito isso. Se não sabe explicar, dizer como a pessoa pode criar um negócio, ou se só sabe teoricamente, então não dá, não precisamos de formadores desse tipo, precisamos de pessoas com experiência que podem dizer, mostrar. Nós já criamos uma parceria com uma empresa onde o senhor que era dono da empresa era testemunha e mostrou todos os passos, já convidamos elementos das finanças, do desemprego, tudo, cada instituição tem de explicar as suas exigências para as pessoas conseguirem ultrapassar as dificuldades que vão encontrar, não queremos sessões teóricas.*” **Presidente da “Associação de Apoio ao Imigrante”**

- *“A liga dos chineses é uma associação um pouco diferente, porque tem a participação de outras associações. A nossa associação tem como objetivo ajudar a integração e criar as relações com os portugueses ou até mesmo com as entidades portuguesas. É nesse sentido que vai a nossa ajuda.”* **Presidente da “Liga dos Chineses em Portugal”**

Face ao exposto, identifica-se uma oportunidade de melhoria a este nível, vários autores reconheceram a importância do envolvimento dos imigrantes com as associações de imigrantes/empresariais, pelo que ao afinar a forma de se tomar conhecimento das mesmas e dos seus apoios se poderia melhorar o sucesso dos empreendimentos de imigrantes bem como a integração dos mesmos no país de acolhimento.

#### **4.5 Características dos empreendedores imigrantes**

A amostra é limitativa quanto à possibilidade de tirar ilações relativamente à vertente género, educação e nacionalidade dos empreendedores. Porém, pelos casos que constituem a amostra é possível verificar uma participação claramente marcada por indivíduos do sexo masculino (75%), uma vez que não surgiram mais mulheres empreendedoras dispostas a colaborar. No que respeita à educação, todos os entrevistados tinham concluído o 12º ano, tendo 4 deles concluído também a licenciatura, 2 o mestrado e 1 encontra-se a realizar doutoramento, o que não vai ao encontro da literatura defendida pela OECD (2010) e Mestres (2010) em que a propensão dos imigrantes ao empreendedorismo aumenta quanto menos qualificados, mas a presente amostra, está de acordo com Malheiros e Padilha (2010) que afirmam que em Portugal quanto mais qualificados os imigrantes, maior a sua propensão ao empreendedorismo. Importa ainda evidenciar que da amostra emerge uma elevada presença de empreendedores brasileiros, uma vez que se mostraram mais dispostos a colaborar e que todos os entrevistados imigraram de países em desenvolvimento. No entanto, importa ainda assinalar que a presidente da “associação de apoio ao imigrante”, de nacionalidade russa, evidenciando algumas representações entre os próprios imigrantes, descreve cada nacionalidade da seguinte forma:

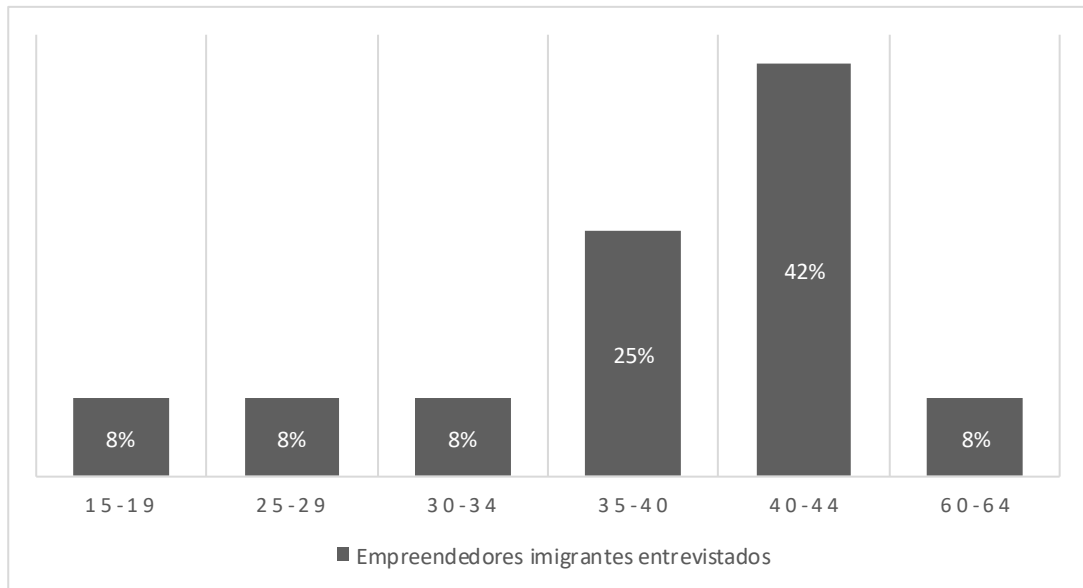
- *“(…) como estou a trabalhar na associação de apoio aos imigrantes desde 2012, tenho uma experiência enorme e posso dar características de todas as nacionalidades.*

*(...). Chineses, se há familiares que têm negócio, trabalham com a família, estão mal integrados. Moldavos, perfeitamente integrados, ocupam lugar na construção civil, falam muito bem português, mas não estudam, não têm essa tendência. Russos quase já não existem, não há necessidade de imigrarem, ordenados são 3, 4 vezes maiores que em Portugal, é uma miséria para os russos, veem Portugal como um país terceiro. Ucrânianos são ótimos para trabalhar porque fazem mais horas nas fábricas, têm ideia de ganhar e educar os filhos enquanto os filhos estão na Ucrânia, a ideia deles é ganhar enquanto os filhos acabam a licenciatura e estudam. Há 6 anos que temos um gabinete de equivalência e a nacionalidade que pede mais equivalências é a dos ucranianos, engenheiros, professores de inglês, médicos, enfermeiros, trabalham bem e estudam. Portugal ganha com a imigração de leste, é a minha opinião a 100%.”*

**Presidente da “Associação de Apoio ao Imigrante”**

Quanto à idade, os entrevistados foram questionados no sentido de perceber se existe alguma influência do fator experiência. De facto, Coutinho *et al.* (2008) acreditam que apesar dos imigrantes poderem desconhecer determinados aspetos do sistema português, o facto de serem mais experientes leva-os a considerarem o empreendedorismo como uma hipótese viável. Como se pode verificar no gráfico abaixo, os dados vão ao encontro da literatura, dos entrevistados 42% criaram o seu primeiro empreendimento enquanto imigrantes com idades entre os 40 e os 44 anos, sendo que um dos entrevistados ainda não concretizou o seu empreendimento, mas segundo o seu projeto fá-lo-á até ao final do ano, iniciando-o com 41 anos, e com 25% seguem-se os imigrantes que empreenderam com idades compreendidas entre os 35 e os 40 anos. Importa ainda referir que o imigrante que empreendeu em Portugal com idade entre os 15 e 19 anos foi o entrevistado Y Ping Chow, que desde sempre teve os seus negócios em Portugal, uma vez que imigrou com 7 anos. Ainda a título informativo, os entrevistados que empreenderam com idades entre 25 e 34 anos e um indivíduo que empreendeu com 38 anos, já eram empreendedores no seu país de origem, o que levou a enquanto imigrantes também o desejassem fazer.

**Figura 3- Distribuição de idades com que os imigrantes entrevistados empreenderam (%)**



Fonte: Elaboração própria

No que respeita ao *background* familiar, 25% dos entrevistados afirmaram não ter ninguém na família empreendedor, no entanto os restantes, 75%, revelaram que existiam familiares também eles com uma tendência empreendedora. Destes 75% (9 entrevistados):

- Três acreditam que a tendência familiar para o empreendedorismo não os influenciou, a também eles se tornarem empreendedores e tal como abaixo citado, afirmam ter sido uma vontade própria:
  - ✓ - “*Quase a minha família toda é empreendedora, mas acho que não me influenciou, sempre foi uma vontade minha.*” **A.K.**
  - ✓ - “*Sim tenho um tio empreendedor, com 30/40 anos. Não sei se influenciou de alguma forma, eu sempre tive esta vontade, é de mim.*” **M.A.**
  - ✓ - “*A minha filha, os meus pais e todos os meus primos têm os seus próprios negócios, mas isso não me influenciou, isto sempre foi a minha própria vontade.*” **Y Ping Chow**
- Os restantes seis acreditam que existe uma influência positiva dessa tendência familiar:

- ✓ - *“Sim, os meus pais, eles tinham um minimercado a vida toda se sustentaram assim, com o minimercado deles. Sim, sinto que de alguma forma me influenciou pela vontade que tenho de ter sucesso num negócio que é meu.” A.M.*
- ✓ - *“Tenho um tio empreendedor. Acho que sim, me influenciou, ver o meu tio com o seu negócio próprio acabou por me inspirar um bocado.” B.S.*
- ✓ - *“Mais diretamente tenho irmãos. Talvez, não sei, ver o negócio deles correr bem também me fez acreditar que comigo seria igual, tinha era de tentar.” C.S.*
- ✓ - *“A minha família toda menos o meu pai (...). Eu acredito que me tenha influenciado, os meus tios por exemplo foram pessoas que desbravaram a minha cidade, a cidade de Teresopolis (uma cidade muito portuguesa). Foram pessoas que iniciaram todo o comércio e todo o desenvolvimento comercial dessa cidade, e isso de alguma forma te contamina.” L.M.*
- ✓ - *“Tenho por exemplo o meu pai e acredito que me tenha influenciado totalmente porque eu acompanhei o meu pai desde jovem e aprendi com ele.” M.J.*
- ✓ - *“Lá no Brasil tenho o meu pai. Como eu vim de uma família que tinha negócio próprio posso dizer que facilitou, me dando sempre a vontade de também eu ter um negócio meu.” R.C.*

Desta forma, verifica-se que os dados seguem no sentido da literatura, tal como vários autores defendem, existe uma influência do *background* familiar no empreendedorismo imigrante (Hout e Rosen, 2000; Djankov *et al.*, 2006).

No âmbito das entrevistas, ainda se tornou relevante perceber o porquê de os entrevistados decidirem empreender naquele setor específico. Segundo Mestres (2010), na Europa os empreendedores imigrantes concentram as suas atividades mais em setores como a construção, o retalho e o alojamento e não tanto em setores tido como étnicos como os serviços de fabrico e apoio. Por sua vez, a amostra em estudo, concentra-se essencialmente nos setores do retalho e prestação de serviços, não indo totalmente ao encontro da literatura, o que torna importante perceber o que justifica essa concentração. E como o quadro abaixo evidencia, 42% justificam a escolha do setor por já terem experiência nesse ramo, seguindo-se a oportunidade com 25%, as restantes

justificações, gosto, *networking*, satisfazer uma necessidade do mercado, apresentam igual distribuição (17%). A análise da informação presente no quadro 12, pode ser consultada com mais detalhe no anexo 4.

**Quadro 13 - Motivos da escolha do setor**

Entrevistados	Subcategorias				
	Experiência	Gosto	<i>Networking</i>	Satisfazer necessidade	Oportunidade
A.K.					
A.M.					
B.S.					
C.S.					
D.S.					
L.M.					
M.A.					
M.J.					
N.Y.					
R.C.					
V.G.					
Y Ping Chow					
Total	5	2	2	2	3
%	42%	17%	17%	17%	25%

Fonte: Elaboração própria

Importa ainda referir que como se verifica no quadro 14, 50% dos entrevistados revelaram que o seu empreendimento em Portugal não tem relação com as suas profissões no país de origem, os restantes demonstram existir uma relação. Ao entrevistado Y Ping Chow não se aplica esta questão, uma vez que imigrou ainda em criança, não tendo nenhuma experiência profissional no seu país de origem.

**Quadro 14 - Profissões no país de origem**

Entrevistados	Subcategoria: Relacionado com o seu empreendimento			Subcategoria: Já tinha sido empreendedor		
	Sim	Não	Não se aplica	Sim	Não	Não se aplica
A.K.						
A.M.						
B.S.						
C.S.						
D.S.						
L.M.						
M.A.						
M.J.						
N.Y.						
R.C.						
V.G.						
Y Ping Chow						
Total	5	6	1	5	6	1
%	42%	50%	8%	42%	50%	8%

Fonte: Elaboração própria

No entanto, no caso da entrevistada R.C, apesar da sua profissão não estar relacionada com o seu empreendimento e nunca ter sido empreendedora, o seu marido foi empreendedor no Brasil e o seu negócio era o mesmo do atual empreendimento que detêm em Portugal (negócio agora familiar). Pelo que se verifica uma tendência por parte dos imigrantes entrevistados, para empreender num negócio no qual já têm experiência. Quanto ao facto de já terem sido empreendedores 42% dos entrevistados, já foi empreendedor no seu país de origem enquanto 50% nunca revelou qualquer experiência empreendedora no passado.

#### **4.6 Vantagens e obstáculos ao empreendedorismo imigrante em Portugal**

Vários autores reconhecem a existência de obstáculos em Portugal ao empreendedorismo imigrante, ressaltando a forte regulamentação, os elevados custos de arranque, o difícil acesso ao crédito, a falta de conhecimento sobre a legislação e o mundo de negócios e a língua, bem como, o difícil acesso à informação, como alguns desses obstáculos (Tubergen, 2005; Coutinho *et al.*, 2008; Peixoto, 2008; Lassmann e Busch, 2015). Desta forma, tornou-se fulcral perceber se os dados também identificam como obstáculos os supracitados e ainda saber quais as vantagens que os entrevistados

consideram ter com o seu empreendimento em Portugal. O quadro subsequente apresenta essa informação resumida, encontrando-se mais detalhada no anexo 4.

**Quadro 15 - Vantagens e Obstáculos**

Entrevistados	Subcategorias das vantagens				Subcategorias dos obstáculos				
	Facilidade	Independência	Custos	Outros	Burocracia	Falta de conhecimento	Língua	Mentalidade	Outros
A.K.									
A.M.									
B.S.									
C.S.									
D.S.									
L.M.									
M.A.									
M.J.									
N.Y.									
R.C.									
V.G.									
Y Ping Chow									
Total	3	9	3	4	6	4	5	2	5
%	25%	75%	25%	33%	50%	33%	42%	17%	42%

Fonte: Elaboração própria

O quadro 15 está em linha com a literatura defendida pelos autores supracitados, a maioria dos entrevistados (50%) identifica a burocracia como principal obstáculo, seguindo-se a língua (42%). Ainda, 42% relataram como obstáculos um conjunto de aspetos distintos que vão desde o acesso ao crédito, mentira, falta de iniciativa, diferenças culturais e a polaridade, como podemos ver nos extratos que se seguem:

- “A falta de iniciativa, pois tem muitas pessoas que preferem “não trocar o certo pelo duvidoso” e buscam empregos, ao invés de empreender.” **A.M.**

- “A principal dificuldade de criar um negócio aqui, no meu caso, foi aprender a lidar com clientes, mas depois aprendemos.” **A.K.**

- “A questão da polaridade, aqui os negócios estão em dois pólos, em Lisboa e no Porto, então quando se vai abrir uma loja física pelo menos no meu segmento, acabamos por não ter muitas opções para abrir.” **C.S**

- “A dificuldade de acesso a crédito.” **M.J.**

- “Vendedores dos negócios mentem, infelizmente.” **V.G.**



Importa ainda evidenciar que uma das entrevistadas revelou não ter sentido dificuldades uma vez que o marido é português e o cunhado já era empreendedor em Portugal.

Ainda, quando questionada a presidente da “Associação de Apoio ao Imigrante” sobre eventuais obstáculos que os empreendedores imigrantes enfrentam, esta prontamente respondeu:

- “*Têm dificuldades só no início, por causa da língua, porque nenhum imigrante consegue saber 100% a língua nova e é preciso para saber alguns detalhes sobre a lei ou por exemplo, na apresentação dos projetos, os imigrantes que estão inscritos no desemprego sabem que têm direito ao dinheiro que o Estado tem de dar mensalmente e podem com esse dinheiro abrir um negócio. Eu conheço um casal que pegou no dinheiro todo e depois não sabiam certos pormenores e não conseguiram manter o negócio, depois eles ganharam experiência, mas no início foi muito difícil, tiveram muitos gastos a regular a situação.*” **Presidente da “Associação de Apoio ao Imigrante”**

Desta forma, a presidente da associação de imigrantes concorda que os imigrantes acabam por enfrentar maiores custos ao iniciar uma atividade, uma vez que não estão acostumados com as leis e regulações do país, o que confirma as conclusões da OCDE (OECD, 2010).

No que respeita às vantagens, 75% dos entrevistados afirma que o serem independentes é a maior vantagem de empreender, seguindo-se com 33% um conjunto de outros fatores como a responsabilidade que alavanca a ambição, a burocracia, tirar partido das relações com o país de origem e a segurança, como se pode corroborar com os comentários dos entrevistados abaixo apresentados:

- “*Em termos de legislação é mais fácil do que no Brasil, menos burocrático.*” **A.M.**
- “*Depois, supondo que o empreendedor é bem-sucedido, no Brasil, (...) não tem tranquilidade ao longo do dia de trabalho, existe toda esta violência. Aqui existe uma enorme segurança e paz, que é o que um empreendedor procura, seja ele bem-sucedido ou não.*” **L.M.**
- “*Ser empreendedor também tem muitas mais responsabilidades e preocupações e eu acho que é isso que acaba por alavancar o negócio, a partir do momento que se tem uma coisa muito certinha parece que falta ambição e quando se tem o seu próprio*

*negócio e tem que fazer o negócio crescer, a ambição também prevalece. A boa ambição.” M.J.*

- *“E segundo ao ser um chinês que conhece melhor a China e que sabe o que os portugueses não têm, é uma vantagem ser empreendedor, eu sei e decido que produtos posso trazer de lá e que cá não há, ou que consigo trazer a melhor preço.” Y Ping Chow*

#### **4.7. Outras questões das entrevistas não abordadas pela literatura**

Tornou-se ainda pertinente perceber qual o conselho que os entrevistados dariam a um imigrante recém-chegado a Portugal, deveria ou não ingressar no empreendedorismo? A maioria (67%) dos entrevistados aconselharia a empreender em Portugal desde que tivessem determinados cuidados antes de o fazer, como ter experiência, meios financeiros, responsabilidade e acima de tudo estudassem bem o mercado e a cultura do país. Por sua vez 33% não aconselham, determinando que antes é importante trabalhar para outro para assim conhecer mais detalhes do país de acolhimento. No anexo 4 encontra-se com maior detalhe os comentários dos entrevistados e de seguida encontram-se alguns exemplos:

- *“Eu diria para pesquisar antes de abrir qualquer negócio. Eu conheço muita gente que tem interesse em vir para Portugal, até pelas condições políticas no Brasil e eu digo assim, todo o negócio é bom, mas tem que ser de acordo com o que você gosta de fazer, com o que você quer fazer e quanto você tem para investir. Mas minha primeira resposta é sim, é viável abrir um negócio, mas tem que pesquisar as condições de negócio em si.” C.S.*

- *“Sim, aconselhava e ajudava. Dizia por exemplo, para onde tem de ir, para fazer licenças, para ir às finanças eu ligava e ajudava ou ia lá com ele, porque quando chegamos cá não sabemos nada de portugueses, e eu ajudava para falar.” D.S.*

- *“De imediato não, aconselhava a primeiro ingressar num trabalho por conta de outro, porque primeiro tem de aprender, ver como as coisas funcionam, se gosta ou não gosta, é preciso esse tempo.” M.A.*

Face a estes conselhos, tornou-se importante perceber se os imigrantes entrevistados desempenharam alguma outra profissão em Portugal, antes de ingressarem no empreendedorismo. Foi possível detetar que 50% iniciou logo o seu negócio e outros

50% não, envolvendo-se antes numa outra profissão em Portugal, algumas das justificações dos entrevistados são apresentadas nos extratos que se seguem:

#### Quadro 16 - Trabalho em Portugal antes de empreender

Subcategorias	
Não teve 6 (50%)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- “Eu vim para cá para estudar e apesar de procurar nunca arranjei outro emprego.” <b>A.M.</b></li> <li>- “Este foi o meu primeiro trabalho cá apesar de não estar à procura.” <b>A.K.</b></li> <li>- “Não, esta é a minha primeira profissão. Como já disse, viemos com um prazo estabelecido de estar cá um ano e nesse ano o nosso objetivo era caso surgisse uma oportunidade de emprego agarra-la, mas acabamos por não procurar e acabou por não surgir.” <b>C.S.</b></li> <li>- “Esta foi a minha primeira profissão cá” <b>M.J.</b></li> <li>- “Foi a minha primeira profissão cá.” <b>R.C</b></li> <li>- “Não, sempre tive os meus empreendimentos.” <b>Y Ping Chow</b></li> </ul>
Teve 6 (50%)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- “Não foi a minha primeira profissão, trabalhei na restauração em móveis. Fiz muitas outras coisas, mas a trabalhar para outros.” <b>B.S.</b></li> <li>- “Primeiro trabalhei na construção até receber documentos, cerca de 3 anos. E depois continuei na construção, mas ia para outros países e a minha mulher ficava em Portugal, ia 2 meses e vinha, sempre assim.” <b>D.S.</b></li> <li>- “Eu neste momento trabalho na área de consultoria imobiliária, financeira, na consultora decisões e soluções para não estar parado enquanto não inicio o meu próprio negócio.” <b>L.M.</b></li> <li>- “Antes deste empreendimento, já. Mal cheguei a Portugal, inscrevi-me nas finanças como empreendedor (trabalhador por conta própria), mas como não tinha título de residência, havia muitos obstáculos. A própria autoridade analisava se eu como empresário ia dar certo ou não, se ia conseguir pagar ou não, se eu tinha estabilidade para conseguir ou não. Como não deu certo, eu voltei atras, isto já em 2010, tornei-me trabalhador assalariado- No final de 2015 quando fui despedido da empresa e fiquei desempregado, (...) e um ano depois (Setembro de 2016) criei este negócio.” <b>M.A</b></li> <li>- “Primeiro fui cozinheira porque como não conhecia a língua não podia abrir logo o meu negócio, tinha de aprender. Depois passou um ano e já fui fazer o que gosto, ser cabeleireira, mas num salão de outra pessoa. Mas era um sonho que eu tinha, ter o meu próprio salão.” <b>N.Y</b></li> <li>- “Antes trabalhei em fábricas de cerâmicas, depois é que criei este negócio.” <b>V.S.</b></li> </ul>

Fonte: Elaboração própria

Por fim, quando questionados sobre se objetivam voltar para o seu país de origem ou reemigrar para um terceiro, apenas dois dos entrevistados demonstraram intenção de voltar ao seu país de origem, um, caso o seu empreendimento não seja bem-sucedido e outro, quando já for reformado. Quanto às intenções de reemigrar, somente um revelou a possibilidade de ir para outro país por motivos pessoais. Contudo, na sua

maioria (75%), os entrevistados revelaram não ter interesse em sair de Portugal, tal como podemos confirmar nos extratos que se seguem:

- *“Para já não penso nisso. A Índia já mudou muito, cresceu muito e tem muitas oportunidades, mas agora já me habituei a Portugal por isso não quero sair.”* **A.K.**

- *“Não, o objetivo é ficar cá, estou-me a dar muito bem cá com o meu negócio, por isso não penso em sair daqui tão cedo.”* **B.S.**

- *“Não, minha intenção é ficar em Portugal mesmo.”* **C.S.**

- *“Não, eu já sou português, daqui já não vou sair.”* **D.S.**

- *“Pode ser que com o tempo eu mude de ideia, mas eu não tenho interesse nenhum em voltar para o Brasil, a não ser de férias. E o meu pai deve aposentar-se daqui a um ano e tem muito interesse em vir para cá. Me vejo aqui empreendendo e me desenvolvendo.”* **L.M.**

- *“Nós estamos cá há 10 anos, neste tempo muita coisa no Bangladesh mudou. Já mudou a geração lá, então cortou um bocadinho as raízes ali. Agora com as tecnologias avançadas conseguimos falar com a nossa família, conversar diariamente. E nestes 10 anos que estamos cá, a minha família está, os meus filhos estudam aqui, então a ideia é continuar aqui.”* **M.A.**

- *“Não, o meu objetivo é ficar, não tenho nenhum objetivo de ir para outro país ou mesmo para o Brasil.”* **M.J.**

- *“Não”* **V.G.**

- *“Não, eu já tenho cá a família toda, já tenho as minhas raízes, é difícil regressar.”* **Y Ping Chow**

Concluimos assim que depois de imigrarem e de ultrapassados os principais obstáculos, os imigrantes criam um elo com o país de acolhimento que os faz querer permanecer em Portugal, negando a hipótese de voltar para o seu país de origem ou até reemigrarem.

## 5. Conclusões

A presente dissertação teve como objetivo primordial analisar como se caracteriza o empreendedorismo imigrante e qual o seu impacto num país de acolhimento como Portugal, país onde os estudos nesta temática são ainda limitados. Assim, através da amostra que foi possível obter, constituída apenas por imigrantes de países em desenvolvimento, realizou-se uma distinção por género, idade, nacionalidade, educação e setores/atividades e a análise do impacto realizou-se com o intuito de perceber os contributos que os imigrantes enquanto empreendedores podem dar ao país de acolhimento, tendo em consideração as barreiras que lhes são impostas, bem como o envolvimento destes com o país.

A revisão de literatura relativa ao empreendedorismo imigrante foca-se no norte da América, existindo essencialmente generalizações para a Europa ou a OCDE, onde surge Portugal em algumas conclusões (e.g. Desiderio e Salt, 2010; Mestres, 2010). Os estudos que se focam apenas em Portugal debruçam-se fundamentalmente, sobre uma vertente, o empreendedorismo feminino, ou sobre estratégias de inserção e tendências das iniciativas empresariais dos empreendedores imigrantes (e.g. Oliveira, 2005, 2008, 2010; Malheiros e Padilha, 2010). Focando um tema que tem ganho relevância a nível europeu, nesta investigação realizou-se uma análise exploratória que teve por base, como país de acolhimento, apenas Portugal.

No que respeita às características, género e educação, embora os dados e opiniões recolhidas sejam limitados, da amostra emerge uma maior presença de empreendedores imigrantes homens (75% da amostra) e com escolaridade completa ao nível do ensino secundário (todos os entrevistados), tendo 58% continuado os estudos no ensino superior. Quanto à nacionalidade, os dados relativos aos empreendedores imigrantes, obtidos na página do GEP, permitiram confirmar o predomínio, em Portugal, de empregadores europeus, seguindo-se os asiáticos e os americanos, e evidenciam que entre as 10 nacionalidades que mais empreendem em Portugal, são os chineses e os brasileiros que se destacam. Já nas entrevistas, da amostra composta por apenas indivíduos de países em desenvolvimento, é evidente uma forte presença de indivíduos brasileiros, fruto de uma questão cultural e linguística, mostraram-se mais

predispostos a colaborar. Foi ainda possível identificar, também através dos dados do GEP, a forte presença dos empreendedores estrangeiros, enquanto empregadores, no setor do comércio por grosso e a retalho, seguindo-se o setor do alojamento, restauração e similares e por fim o setor da construção. Os entrevistados, empreenderam essencialmente no setor do retalho e da prestação de serviços e justificaram a escolha do setor com o facto de já terem experiência nesse ramo (42%), surgir a oportunidade (25%), ou ainda, com igual distribuição (17%), por uma questão de gosto, *networking*, satisfazer uma necessidade do mercado. Por fim, quanto à idade, a maioria dos entrevistados (42%), criaram o seu primeiro empreendimento enquanto imigrantes com idades entre os 40 e os 44 anos, confirmando a importância do fator experiência para um imigrante empreender no país de acolhimento. Da mesma forma, de entre os entrevistados com elementos na família com tendência empreendedora (9), a maioria (6), revelaram acreditar na influência positiva que a existência de um *background* familiar tem.

Quanto ao último aspeto da investigação, o contributo do empreendedorismo imigrante, os dados do GEP confirmam que os empreendedores imigrantes, enquanto empregadores, são geradores de postos de trabalho através da criação de micro e pequenas empresas. Entre os entrevistados, 92% visa empregar/empregou alguém, constatando que a amostra é propícia à criação de postos de trabalho. Por sua vez, da amostra não emerge a teoria dos empreendedores imigrantes estimularem a realização de comércio entre o país de origem e o país de acolhimento uma vez que da maioria dos entrevistados, apenas 42% desenvolvem/visam desenvolver comércio com o seu país de origem. Ainda, sobre a possibilidade dos empreendedores imigrantes deterem novas ideias, projetos ou tecnologias, a maioria dos entrevistados (83%) acredita que existem conhecimentos/competências distintos, nomeadamente, fruto de aspetos culturais ou da experiência de vida. De entre os obstáculos destacados pelos entrevistados encontram-se: o acesso ao crédito, a mentira, a falta de iniciativa, as diferenças culturais, a polaridade, a mentalidade, a falta de conhecimento, a língua e a burocracia. Por sua vez, no que respeita às vantagens, os entrevistados enunciam: a responsabilidade que alavanca a ambição, a burocracia, o tirar partido das relações com o país de origem, a segurança, os baixos custos, a facilidade e a independência.

Assim, foi possível estabelecer um quadro atual e pormenorizado de como se caracteriza o empreendedorismo imigrante em Portugal e consequente contributo que este tem no país. Adicionalmente foi importante perceber que a maioria dos entrevistados (67%), aconselharia imigrantes a empreender em Portugal desde que tivessem determinados cuidados antes de o fazer, como ter experiência, recursos financeiros para investir, responsabilidade e acima de tudo estudassem bem o mercado e a cultura do país e ainda 75% da amostra, revelou não ter interesse em sair de Portugal, demonstrando a satisfação com o país. Foi ainda possível concluir que a existência de uma forte presença da sua comunidade no país recetor, não teve qualquer influência na decisão de imigrar para Portugal e que 50% dos entrevistados criaram o seu primeiro empreendimento em Portugal durante os anos em torno da crise de 2008 a 2012, sendo apenas um deles mal sucedido. Importa ainda evidenciar, a necessidade de fomentar a relação entre os imigrantes e as associações, esta que é uma das medidas para a integração dos imigrantes prevista pelo Governo de Portugal (2015), uma vez que de entre os 12 entrevistados apenas 4 demonstraram a existência de algum envolvimento.

## **6. Limitações do estudo e perspetivas futuras**

Importa referir que uma das principais limitações da presente investigação foi a adesão dos participantes. Depois de fornecidos contactos, alguns empreendedores imigrantes recusavam-se a participar, nomeadamente chineses. A sua participação enriqueceria a amostra uma vez que se trata de umas das nacionalidades reconhecida como principal empreendedora em Portugal. Assim foi possível notar diferenças na predisposição a colaborar entre os brasileiros e os chineses, bem como, notar que havia nacionalidades mais comunicativas, com uma duração maior das entrevistas e outras com respostas mais diretas e objetivas como por exemplo, o caso dos brasileiros e dos entrevistados russo e indiano. Ainda relativamente à pouca adesão dos participantes, o facto de a amostra ser pouco variada em termos de nacionalidade também se revelou uma limitação, uma vez que não surgiram contactos de empreendedores que imigraram de países desenvolvidos, nomeadamente de países europeus, sendo este um dos continentes considerado pela literatura como o mais empreendedor em Portugal. Adicionalmente, a escassez dos dados estatísticos constituiu uma barreira, isto porque

com dados mais atualizados e completos seria possível complementar a análise qualitativa de uma forma mais precisa.

Estudos posteriores poderão investigar com uma amostra mais equilibrada, quer ao nível do género, como ao nível das nacionalidades. Ainda, seria interessante o estudo do empreendedorismo imigrante chinês em Portugal, uma vez que se trata de uma das nacionalidades mais empreendedoras em Portugal e pela dificuldade de colaboração que obtive na presente investigação, bem como, confirmar quantitativamente algumas das tendências evidenciadas pela amostra. Por fim, considerando o importante papel das associações, tanto imigrantes como empresariais, no envolvimento e integração do empreendedor imigrante no país de acolhimento, bem como no sucesso da sua atividade, seria interessante desenvolver um estudo mais exaustivo nesta área, no sentido de perceber melhor o impacto positivo das associações no empreendedorismo imigrante.



## Referências

- Ahmad, N., e R. G. Seymour. (2008). *Defining Entrepreneurial Activity: Definitions Supporting Frameworks for Data Collection* OCDE.
- Baycan-Levent, T., e P. Nijkamp. (2009). "Characteristics of migrant entrepreneurship in Europe". *Entrepreneurship & Regional Development*, Vol. 21, No. 4, pp. 375-397.
- Borjas, G. J. (1986). "The Self-Employment Experience of Immigrants". *The Journal of Human Resources*, Vol. 21, No. 4, pp. 485-506.
- Chaganti, R., e P. G. Greene. (2002). "Who Are Ethnic Entrepreneurs? A Study of Entrepreneurs' Ethnic Involvement and Business Characteristics". *Journal of Small Business Management*, Vol. 40, No. 2, pp. 126-142.
- Chand, M., e M. Ghorbani. (2011). "National culture, networks and ethnic entrepreneurship: A comparison of the Indian and Chinese immigrants in the US". *International Business Review*, Vol. 20, No. 6, pp. 593-606.
- Coutinho, A. L., B. Oliveira, V. Soares, e S. M. Sanchez. (2008). "O empreendedorismo imigrante em Portugal: factores que influenciam este percurso profissional e actividade da ASI decorrente dos resultados do projecto PEI". *Revista Migrações*, No. 3, pp. 263-270.
- DeMartino, R., e R. Barbato. (2003). "Differences between women and men MBA entrepreneurs: exploring family flexibility and wealth creation as career motivators". *Journal of Business Venturing*, Vol. 18, No. 6, pp. 815-832.
- Desiderio, M. V., e J. Mestres-Domènech. (2011). "Migrant Entrepreneurship in OECD Countries". In *International Migration Outlook: SOPEMI 2011* (Ed.), Part II, OECD.
- Desiderio, M. V., e J. Salt. (2010). "Main Findings of the Conference on Entrepreneurship and Employment Creation of Immigrants in OECD Countries, 9-10 June 2010, Paris". *Open for Business: Migrant Entrepreneurship in OECD Countries*, OECD Publishing.
- Djankov, S., E. Miguel, Y. Qian, G. Ronald, e E. Zhuravskaya. (2005). "Who are Russia's Entrepreneurs?". *Journal of the European Economic Association*, Vol. 3, No. 2/3, pp. 587-597.

- Djankov, S., Y. Qian, G. Ronald, e E. Zhuravskaya. (2006). "Who are China's Entrepreneurs?". *The American Economic Review*, Vol. 96, No. 2, pp. 348-352.
- Fairlie, R. W. (2005). "Entrepreneurship among disadvantaged groups". In *Zoltan J. Acs Simon C. Parker, and David R. Audretsch (Ed.), Handbook of Entrepreneurship*. Kluwer Academic Publishers.
- Fairlie, R. W., e M. Lofstrom. (2013). *Immigration and Entrepreneurship Discussion Paper No. 7669*. Bonn: IZA.
- Fee, L. K., e M. M. Rahman. (2014). "From Workers to Entrepreneurs: Development of Bangladeshi Migrant Businesses in The Republic of Korea". *International Migration*, Vol. 52, No. 2, pp. 122-139.
- GEM. (2013), *2004-2013: Uma Década de Empreendedorismo em Portugal*. Global Entrepreneurship Monitor.
- Hatzigeorgiou, A. (2010). "The contribution of migrants in enhancing foreign trade". In *OECD (Ed.), Open for Business: Migrant Entrepreneurship in OECD Countries*, pp. 273-279. OECD Publishing.
- Hout, M., e H. Rosen. (2000). "Self-Employment, Family Background, and Race". *The Journal of Human Resources*, Vol. 35, No. 4, pp. 670-692.
- Kloosterman, R., e J. Rath. (2001). "Immigrant entrepreneurs in advanced economies: Mixed embeddedness further explored". *Journal of Ethnic and Migration Studies*, Vol. 27, No. 2, pp. 189-201.
- Kloosterman, R., e J. Rath. (2010). "Shifting landscapes of immigrant entrepreneurship". In *OECD (Ed.), Open for Business: Migrant Entrepreneurship in OECD Countries*, pp. 101-123. OECD Publishing.
- Lassmann, A., e C. Busch. (2015). "Revisiting native and immigrant entrepreneurial activity". *Small Business Economics*, Vol. 45, No. 4, pp. 841-873.
- Lofstrom, M. (2002). "Labor Market Assimilation and the Self-Employment Decision of Immigrant Entrepreneurs". *Journal of Population Economics*, Vol. 15, No. 1, pp. 83-114.
- Malheiros, J., e B. Padilha. (2010). *Mulheres Emigrantes Empreendedoras*. Lisboa: Comissão para a Cidadania e Igualdade de Género.
- Mason, J. (2002). *Qualitative Researching*. London: Sage Publications.

- Mestres, J. (2010). "Migrant entrepreneurship in OECD countries and its contribution to employment". In *OECD* (Ed.), *Open for Business: Migrant Entrepreneurship in OECD Countries*, pp. 23-62. OECD Publishing.
- OECD. (2010). *Entrepreneurship and Migrants*. OECD Working Party on SMEs and Entrepreneurship. OECD.
- Oliveira, C. R. (2005). *Empresários de Origem Imigrante, Estratégias de Inserção Económica em Portugal*. Lisboa: ACIME 2.
- Oliveira, C. R. (2008). "Determinantes das estratégias empresariais de imigrantes em Portugal". *Revista Migrações*, No. 3, pp. 109-138.
- Oliveira, C. R. (2010). "The determinants of immigrant entrepreneurship and employment creation in Portugal". In *OECD* (Ed.), *Open for Business: Migrant Entrepreneurship in OECD Countries*, pp. 125-148. OECD Publishing.
- Oliveira, C. R. (2014). "Empregadores estrangeiros em Portugal: o que os Censos nos ajudam a compreender". In *INE* (Ed.), *Revista de Estudos Demográficos*, pp. 7-33.
- Oliveira, C. R., e N. Gomes. (2016). *Indicadores de integração de imigrantes: relatório estatístico anual 2016*. Lisboa. Observatório das Migrações.
- Peixoto, J. (2008). "Limites e oportunidades do empreendedorismo imigrante". *Revista Migrações*, No. 3, pp. 305-307.
- Peroni, C., C. A. F. Riillo, e F. Sarracino. (2016). "Entrepreneurship and immigration: evidence from GEM Luxembourg". *Small Business Economics*, Vol. 46, No. 4, pp. 639-656.
- Perruchoud, R., e J. Redpath-Cross. (2011). *International Migration Law: Glossary on Migration* (2ª ed.). International Organization for Migration.
- Ramos, M. C. P. (2007). "Imigração, Desenvolvimento e Competitividade em Portugal". *Revista Economia e Sociologia*, No. 84, 2º semestre, pp. 71-108.
- Ramos, M. C. P. (2010). "Migrações e Género - Trabalho, Empreendedorismo e Discriminações". *Seminário Internacional Fazendo Género 9 - Diásporas, Diversidades, Deslocamentos*, UFSC, Florianópolis, 23-26/08/2010, pp. 1-9.
- Ramos, M. C. P. (2013a). "Globalização e Multiculturalismo". *Revista Eletrónica Inter-Legere*, No. 13, pp. 75-101.

- Ramos, M. C. P. (2013b). "Mobilidades qualificadas e empreendedoras no contexto dos movimentos migratórios contemporâneos e da crise económica". *Ambivalências*, Vol. 1, No. 2, pp. 73-103.
- Rath, J., e A. Swagerman. (2016). "Promoting Ethnic Entrepreneurship in European Cities: Sometimes Ambitious, Mostly Absent, Rarely Addressing Structural Features". *International Migration*, Vol. 54, No. 1, pp. 152-166.
- Sasse, G., e E. Thielemann. (2005). "A Research Agenda for the Study of Migrants and Minorities in Europe". *Journal Compilation*, Vol. 43, pp. 655-671.
- Sousa, M. J., e C. S. Baptista. (2011). *Como Fazer Investigação, Dissertações, Teses e Relatórios*. Lisboa: Pactor.
- Taras, V, P. Steel, e B. L. Kirkman. (2012). "Improving national cultural indices using a longitudinal meta-analysis of Hofstede's dimensions." *Journal of World Business*, Vol. 47, pp. 329-341.
- Takenaka, A., e K. Paerregaard. (2015). "How Contexts of Reception Matter: Comparing Peruvian Migrants' Economic Trajectories in Japan and the US". *International Migration*, Vol. 53, No. 2, pp. 236-249.
- Tubergen, F. v. (2005). "Self-Employment of Immigrants: A Cross-National Study of 17 Western Societies ". *Social Forces*, Vol. 84, No. 2, pp. 709-732.
- Vinogradov, E. (2011). "Ethical Aspects of Research on Ethnic/Immigrant Entrepreneurship". *Entrepreneurship Research Journal*, Vol. 1, No. 3.
- Wang, Q., e E. Morrell. (2015). "Gender and entrepreneurship revisited from a community perspective: experiences in a new immigrant gateway and beyond". *Environment and Planning A*, Vol. 47, No. 12, pp. 2645-2662.

## **Webgrafia**

- Código do Trabalho (2016). *Tipos de empresas*. Disponível em [http://www.cite.gov.pt/pt/legis/CodTrab\\_LR1\\_003.html#L003S4](http://www.cite.gov.pt/pt/legis/CodTrab_LR1_003.html#L003S4). Acedido em 18.04.2017
- GEP (2004). *Quadros de Pessoal*. Disponível em <http://www.gep.msess.gov.pt/estatistica/gerais/qpanteriores.php>. Acedido em 07.03.2017

Governo de Portugal (2015). *Plano Estratégico para as Migrações 2015-2020*. Disponível em <https://ec.europa.eu/migrant-integration/country/portugal>. Acedido em 01.06.2017

INE (2003a). *Imigrante Permanente*. Disponível em <http://smi.ine.pt/Conceito/Detalhes/5746>. Acedido em 13.11.2016

INE (2003b). *Imigrante Temporário*. Disponível em <http://smi.ine.pt/Conceito/Detalhes/5309>. Acedido em 13.11.2016

INE (2005). *Empresário Fundador*. Disponível em <http://smi.ine.pt/Conceito/Detalhes/3040>. Acedido em 13.01.2017

INE (2006). *Trabalhador por conta própria*. Disponível em <http://smi.ine.pt/Conceito/Detalhes/448>. Acedido em 07.04.2017

## **Anexos**

Anexo 1: Guião das entrevistas aos empreendedores imigrantes em Portugal .....	62
Anexo 2: Guião para a entrevista à presidente da "Associação de Apoio ao Imigrante" .....	65
Anexo 3: Declarações de consentimento informado.....	66
Anexo 4: Análise qualitativa das entrevistas .....	67

## **Anexo 1: Guião das entrevistas aos empreendedores imigrantes em Portugal**

Nome:

- **Caracterização sociodemográfica**

Idade:

Sexo:

Estado Civil:

Formação Académica:

País de Nascimento:

- **Questões**

1. Qual a sua profissão no seu país de origem?
2. Quando veio para Portugal? Porque é que veio para Portugal?  
(Perceber porque escolheu este país e não outro, qual o papel que o país desempenhou no processo de decisão.)
3. Nessa altura já tinha ideia de criar um negócio?
  - a. Se não - porque é que mudou de ideias?
  - b. Se sim- porquê querer empreender em Portugal?
4. Qual é o seu empreendimento? Em que ano criou o seu primeiro empreendimento em Portugal?
5. Tem alguém na família empreendedor?
  - a. Se sim- Sente que isso o influenciou de alguma forma?
6. Idade com que se tornou empreendedor
7. Esta foi a sua primeira profissão em Portugal ou desempenhou outras antes de abrir o seu negócio?
8. Tem mais colaboradores ou trabalha sozinho?
  - a. Se tem - Os seus colaboradores são Portugueses?
  - b. Se não tem- Tem como objetivo contratar? E quem? Portugueses ou amigos da sua nacionalidade?

9. Porquê empreender neste setor em específico?
10. Só abriu este negócio aqui?
  - a. Se sim – Visa internacionalizar para outro país nomeadamente o seu país de origem?
  - b. Se não- Onde mais abriu? É no mesmo setor?
11. A questão comunidade afetou a sua decisão?  
(Perceber se afetou a decisão de empreender e do local onde o fazer)
12. O que mais o motivou a criar o seu negócio?
13. Que conhecimentos/competências acredita ter e que são distintos dos trabalhadores portugueses?  
(Perceber se acham que contribuem com novas ideias e tecnologias)
14. Sente-se plenamente satisfeito com o seu negócio? O que lhe faz falta?
15. Quais os principais constrangimentos/obstáculos que afetam a criação do próprio emprego em Portugal
16. Quais são as vantagens de ser empreendedor em Portugal?
17. Está envolvido em alguma associação empresarial? Ou de imigrantes?  
(Perceber se existe alguma participação na vida económica e social do país de acolhimento)
18. Aconselharia a um amigo seu recém-chegado a Portugal a abrir um negócio?
19. Objetiva voltar para o seu país de origem?

No caso de Y Ping Chow, empreendedor que imigrou para Portugal com 7 anos e presidente da “Liga dos Chineses em Portugal” algumas questões foram substituídas, nomeadamente:

A **pergunta 3** passou a: desde sempre teve ideias de criar um negócio?

A **pergunta 7** passou a: Teve outra profissão em Portugal que não um negócio seu?

A **pergunta 11** passou a: Acha que a questão comunidade afeta a decisão dos chineses em vir para Portugal?

Perguntas enquanto presidente da “Liga dos chineses em Portugal”:

1. Por norma os chineses que imigram para Portugal tendem a associar muito a esse tipo de associações?



2. Referente à associação qual é a ajuda que presta aos imigrantes, nomeadamente os empreendedores?

## **Anexo 2: Guião para a entrevista à presidente da "Associação de Apoio ao Imigrante"**

1. Na sua opinião como caracteriza o empreendedorismo imigrante em Portugal?  
No referente à sua dimensão, em que setores de atividade se envolvem mais.

2. Quais considera ser as principais diferenças entre os empreendedores imigrantes e os portugueses?

3. Acha que os empreendedores imigrantes têm mais dificuldade que os Portugueses em criar o seu negócio? Porquê?

4. Acha que a questão comunidade afeta a decisão dos imigrantes quando vêm para um país como Portugal?

5. Como é que os imigrantes (empreendedores ou não) tomam conhecimento e se envolvem com associações de imigrantes, como a “associação de apoio ao imigrante”?

6. Considera que tem havido uma maior procura por parte dos empreendedores imigrantes por ingressar neste tipo de associações?

7. Que tipo de ajudas uma associação do tipo “associação de apoio ao imigrante” presta aos imigrantes?

8. Considera importante fomentar o empreendedorismo imigrante? Em que medida é que uma associação como a “associação de apoio ao imigrante” pode contribuir para esse aumento? O que tem sido feito nesse âmbito?

### **Anexo 3: Declarações de consentimento informado**

#### **Declaração de Consentimento Informado**

A presente entrevista faz parte de uma investigação no âmbito do Mestrado em Economia e Gestão Internacional e visa compreender como se caracteriza o perfil e o percurso pessoal e profissional dos empreendedores imigrantes em Portugal. Com o intuito de facilitar o registo da informação recolhida será gravado o áudio desta entrevista e os dados aqui recolhidos serão somente utilizados em contexto de investigação. Todos os aspetos relativos à confidencialidade, anonimato e forma de tratamento dos dados estão, por isso, assegurados. Saliento ainda que a sua participação neste estudo é voluntária e pode retirar-se a qualquer momento, ou recusar participar, sem que tal tenha consequências para si. Informo que após esta entrevista poderá ser necessário complementar dados e, neste sentido, poderá ser contactado/a novamente. O estudo será desenvolvido pela Suzy Rodrigues do Paço sob a orientação da Professora Doutora Maria Conceição Ramos, da Faculdade de Economia da Universidade do Porto. Ambas agradecem, desde já a sua disponibilidade.

Eu, \_\_\_\_\_, consinto em participar voluntariamente no projeto de investigação acima descrito, consciente de que os meus dados serão confidenciais e que não serão citados nomes de pessoas ou instituições que eu não deseje. Mais acrescento que fui informado dos objetivos desta investigação.

**Data:** \_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_

#### **Anexo 4: Análise qualitativa das entrevistas**

Motivo para a imigração .....	68
Motivo para empreender em Portugal.....	69
Crescer a nível internacional/nacional .....	70
Criação postos de trabalho.....	71
Conhecimentos/competências distintos.....	72
Motivo para escolha do setor.....	73
Vantagens.....	74
Constrangimentos.....	75
Aconselha a empreender em Portugal.....	77

Categoria: Motivo para a imigração		
Subcategorias		Total
Características do país de destino	<ul style="list-style-type: none"> <li>- “(...) Portugal é um país mais calmo, com boas temperaturas, as pessoas são simpáticas, é bom para viver.” A.K.</li> <li>- “Pela qualidade de vida e acima de tudo segurança.” M.J.</li> <li>- “(...), porque aqui é mais tranquilo e mais seguro. Saímos de São Paulo, uma grande metrópole onde era muito inseguro viver. Aqui não, aqui é muito mais seguro.” R.C.</li> </ul>	3 (25%)
Facilidade	<ul style="list-style-type: none"> <li>- “Linguagem, para mim a língua é fácil.” B.S.</li> <li>- “Porque a minha esposa tem dupla nacionalidade, é filha de Portugueses pai e mãe (...). E em 2015 quando nós começamos a pensar sair do Brasil para passar uma temporada fora, nós fizemos uma matriz para tomar a decisão de para onde íamos. E pelo facto de já termos os documentos necessários e termos moradia inclusive acabamos por escolher vir para Portugal, era o país mais fácil.” C.S.</li> <li>- “Porque nessa altura era o único país que dava para ter visto e dava para fazer tudo legal, os outros países não davam e então aproveitei.” D.S.</li> </ul>	3 (25%)
Estudar	- “Há 10 anos vim apenas para estudar, fiz o mestrado e voltei para o Brasil e agora achei que estava na altura de voltar a estudar e vim para fazer o doutoramento. A minha ideia e do meu marido é ficar aqui um tempo ou simplesmente ficar. Vamos ver como se desenvolve a atividade que nós abrimos, se não funcionar, acabo o doutoramento e vamos embora.” A.M.	1 (8%)
Melhores condições de vida	<ul style="list-style-type: none"> <li>- “Vim para cá para tentar ter melhores coisas na vida, à procura de oportunidades (...).” A.K.</li> <li>- “(...) perspectivas de uma vida melhor.” B.S.</li> <li>- “Quando vim para Portugal, vim sozinho, à procura de oportunidades, de trabalho. (...). Quando fiz faculdade, a pós-graduação, procurei oportunidades para ver se alguma coisa melhorava, mas as opções não eram muito boas, então vim para Portugal.” M.A.</li> <li>- “Já foi enquanto reformado, vim à procura de trabalho. A reforma não era suficiente e por isso vim à procura de melhores condições de vida.” V.G.</li> </ul>	4 (33%)
Oportunidade	- “Comecei a procurar países porque queria emigrar. Foi aí que conheci um cliente do cabeleireiro onde trabalhava que veio de Portugal e a partir daí senti que era uma oportunidade e arrisquei.” N.Y.	1 (8%)
Questões pessoais	<ul style="list-style-type: none"> <li>- “No início eu vim mais pelas questões pessoais. (...), diversifiquei muito o meu negócio no Brasil, na minha cidade eu estava muito bem colocado, mas fora dela ninguém me conhecia, por isso para mim era indiferente ir para outra cidade ou ficar cá. Mas estar lá não me fazia bem, amigos em comum, lugares em comum e tudo mais. Então vir para cá me fez muito bem.” L.M.</li> <li>- “(...) porque era o país do meu marido.” R.C.</li> <li>- “Eu vim ter com os meus pais, era muito pequeno, eles já estavam cá e depois vim eu com os meus tios.” Y Ping Chow</li> </ul>	3 (25%)

Categoria: Motivo para empreender em Portugal		
Subcategorias		Total
Necessidade	<p>- “Tanto eu como o meu marido tentamos inserir-nos no mercado de trabalho, respondendo a anúncios de vagas, mas não resultou. Não tivemos sequer nenhum retorno, mandávamos email a pedir um <i>feedback</i> e nada. Viemos preparados para ficar os 2 anos aqui, o tempo que eu preciso para fazer as segundas teóricas e depois voltar. Mas depois pensamos ficar porque gostamos do país, nos adaptamos e veio a ideia de abrir um negócio próprio, uma atividade.” A.M.</p> <p>- “Empreender em Portugal é porque quando chegamos eramos novos e tínhamos de trabalhar. Havia essa necessidade e como o meu marido já tinha lá um negócio destes, tinha experiência, foi a mais rápida e melhor solução.” R.C.</p>	2 (17%)
Objetivo	<p>- “Eu não nasci para trabalhar para ninguém, em Portugal ou outro país eu ia sempre tentar criar o meu negócio.” L.M.</p> <p>- “Porque tinha a ideia de criar alguma coisa, criar um negócio meu, já tinha à vontade.” M.A.</p> <p>- “Porque na minha vida inteira sempre trabalhei nas empresas da família, sempre tive as minhas próprias empresas. Desde os meus 17 anos, ou seja, nunca trabalhei para alguém e por isso nunca me vi a trabalhar para outro, daí que mal cheguei quis logo abrir o meu negócio.” M.J.</p> <p>- “Porque sou cabeleireira e tenho amor à profissão e como houve oportunidade de vir para cá porque não tentar aqui criar o negócio que sempre quis.” N.Y.</p> <p>- “Porque sempre quis um negócio meu e quando aprendi português decidi arriscar.” V.G.</p> <p>- “Nunca trabalhei para outras pessoas. Quer dizer, trabalhei para o meu pai, mas foi só no início e mais para o ajudar depois comecei logo por abrir um restaurante. Sempre quis os meus próprios negócios.” Y Ping Chow</p>	6 (50%)
Oportunidade	<p>- “Porque estava à procura de oportunidades e este espaço estava à venda e eu então aproveitei e comprei.” A.K.</p> <p>- “No fundo, porque contactos e oportunidades foram surgindo.” B.S.</p> <p>- “Nós gostávamos de criar um negócio, mas não vínhamos com nenhuma ideia de termos de o fazer. Se durante o prazo de um ano, surgisse algum negócio que achássemos que valia a pena, investíamos, se aparecesse um emprego, iríamos aceita-lo, mas acabamos por não procurar porque num período em que analisávamos o mercado, em que o conhecíamos e víamos as suas necessidades, ficamos a saber de um curso no CNAI sobre o empreendedorismo. Então como já tínhamos visto algumas coisas, visitado alguns sítios aproveitamos a oportunidade de fazer o curso e começamos a concluir uma ideia que já tínhamos.” C.S.</p> <p>- “Porque achei que era uma oportunidade, esta loja fazia falta e como depois já tinha os documentos e já estava farto de trabalhar para os outros, comecei a criar este negócio com a minha mulher, de vender produtos típicos.” D.S.</p>	4 (33%)

Categoria: Crescer a nível internacional/nacional		
Subcategorias		Total
Internacional	<ul style="list-style-type: none"> <li>- “Só criei o meu negócio aqui, mas no futuro gostava de abrir no Brasil, porque conheço bem, é o meu país e assim poderia ir lá mais vezes e os países africanos também me parecem uma boa aposta.” B. S.</li> <li>- “Só tenho em Portugal, tanto a loja como a empresa de exportação, mas agora vou abrir na China uma sociedade com um amigo, para importar produtos portugueses” Y Ping Chow</li> </ul>	2 (17%)
Nacional	<ul style="list-style-type: none"> <li>- “A nossa ideia inicial, enquanto formos só os dois, como não temos carro e temos poucos clientes é ficar no Porto, mas crescendo queremos expandir, mas primeiro dentro do país, para fora nunca pensamos nisso, é muito recente. Dentro do país, nós já pensamos tentar Lisboa, porque dizem que o perfil é diferente, é maior e as pessoas de Lisboa são mais abertas à novidade. Então se aqui não der talvez, mais para a frente, a gente tente levar esta ideia para Lisboa, mas internacionalizar não sei. Se voltar para o Brasil, eu acho que vou voltar a dar aulas por isso crescer só a nível nacional.” A.M.</li> <li>- “Só tenho este <i>site</i> para já, os negócios do Brasil nós vendemos antes de vir. E por enquanto o nosso objetivo é a loja <i>online</i> até que a gente consiga distribuir nas grandes superfícies, depois podemos pensar em abrir lojas físicas por exemplo, gostaríamos de abrir na região de Lisboa. Internacionalizar para já está fora do nosso pensamento, está tudo muito no começo ainda.” C.S.</li> <li>- “Cá, estou a tentar manter o mesmo tipo de negócio que tinha no Brasil. Mas ao abrir aqui, eu vou tentar crescer no Porto, porque eu fui a Lisboa e acho que não ia resultar.” L.M.</li> <li>- “O meu negócio é só aqui, mas se quiser crescer, primeiro eu irei crescer dentro de Portugal, se Portugal dá sucesso então seria aqui. Mas se procurasse mercado internacional primeiro pensaria qual é o cliente para este tipo de oferta. Mas não pensei em nenhum país.” M.A.</li> </ul>	4 (33%)
Não objetiva crescer	<ul style="list-style-type: none"> <li>- “Tenho outra loja no algarve, está lá o meu sócio, (...) também tenho um restaurante também no Algarve. E para já estes sítios chegam.” A.K.</li> <li>- “Tenho outro espaço em Braga, exatamente igual. E não tenciono abrir mais nenhum, porque um negócio tem de ser de família, eu não trabalho com ninguém, porque a minha mulher não vai roubar de mim nem eu dela. Então assim eu tomo conta desta loja e ela, em Braga, toma conta da de lá” D.S.</li> <li>- “Só tenho este negócio aqui em Viana, depois tenho outras empresas no Brasil, em que criei em sociedade. Como tenho tudo tão informatizado não sinto a necessidade de estar presente num outro lugar.” M.J.</li> <li>- “Não sei, a vida tem muitas surpresas por isso não sei. Nunca pensei abrir em mais nenhum sítio, não o tenciono fazer, mas pode acontecer.” N.Y.</li> <li>- “A situação do país é tao parada que então estamos só aqui e não tencionamos de momento ir para mais algum lado.” R.C.</li> <li>- “Só estamos aqui e só este espaço já chega.” V.G.</li> </ul>	6 (50%)

Categoria: Criação postos de trabalho		
Subcategorias		Total
Não tem		6 (50%)
Tem	São Portugueses	1 (8%)
	Não são Portugueses	4 (33%)



Categoria: Conhecimentos/competências distintos		
Subcategorias		
Não há conhecimentos/competências distintas (2 respostas)		<p>- “Não acho que tenha nada de diferente.” A.K.</p> <p>- “Não acho que haja diferenças, é tudo uma questão de prática. O que nos distingue é uma questão de uns irem praticando e tentando e outros não.” M.A.</p>
Há conhecimentos/competências distintos (10 respostas)	Cultura	<p>- “Acho que os brasileiros são mais abertos a novidades, se fosse lá no Brasil que eu estivesse a abrir este negócio eu tenho quase a certeza que teria mais clientes do que aqui. Noto que o português é mais fechado, mais tradicional. Talvez seja isso, essa abertura, a persistência que eu tenho.” A.M.</p> <p>- “Não acho que haja grandes diferenças, no meu segmento específico, o brasileiro está mais habituado, mais adaptado, é uma questão de alimentação e vida saudável, é um modo de vida mais antigo que o português. Mas também acho que o português está procurando e mais preocupado com a questão da vida saudável. C.S.</p> <p>- “Não sei, acho que somos mais sensíveis. Por exemplo gosto de comprar flores para a minha mulher, ao sábado, dia 8 de março, no Natal e já ouvi muito, que nós ensinamos aos homens portugueses a comprar flores às mulheres. Por isso acho que isso também influencia na forma de fazer negócio, somos mais cuidadosos.” D.S</p> <p>- “Tudo o que vem de fora traz novidade, eu acho que ainda há muito que desenvolver nas relações interpessoais. Eu acho que o Português ainda é muito formal. Quebrar um pouco a formalidade e entrar mais na vida das pessoas, eu acho que essa naturalidade do brasileiro, facilidade em ir direto ao ponto e ser mais caloroso, eu acho que é a principal diferença.” L.M</p> <p>- “Sim, acho que as competências que me distinguem dos trabalhadores Portugueses é a forma de lidar com o cliente, aqui as pessoas são muito fechadas e nós somos mais abertos. Quando uma pessoa vai a uma grande superfície pega no artigo vai à caixa e paga, aqui não, aqui tem que conversar, tem de saber o que o cliente precisa. E eu acho que essa nossa disponibilidade fez com que nos fixássemos durante tantos anos.” R.C.</p> <p>- “Os imigrantes trabalham mais do que os portugueses. Porque estão fora do seu país de origem e não há o apoio da família que está longe.” V.G.</p> <p>- “A China tem a sua própria cultura, quando vêm muitos chineses eles trazem a sua comida, escola chinesa, trazem o seu comércio que vai importar produtos, trazendo os da China para cá. Tem sempre a forma de trabalhar e de ver as coisas diferentes dos portugueses, é mais poupado, os chineses olham mais para o futuro do que o presente.” Y Ping Chow</p>
	Experiência de vida	<p>- “Na minha área, é mais o jeito de trabalhar que é diferente. E posso dizer que o <i>software</i> que eu uso nós usamos muito lá no Brasil e aqui apesar de ter algumas semelhanças, ele é bem diferente, então diria que saber usá-lo é algo que me distingue dos portugueses.” B.S.</p> <p>- “Acho que é uma questão de experiência. Eu vivi no Brasil e na América e com isso ganhei um conhecimento com o quotidiano do dia-a-dia, tanto em fatores económicos, culturais sociais. E assim acaba-se por se aprender muita coisa que se pode aplicar noutros sítios, por isso o que me distingue da maioria dos trabalhadores portugueses é a experiência de vida que tenho.” M.J.</p> <p>- “Não vejo muitas coisas diferentes. O que posso dizer em termos práticos na minha profissão é que aqui sabem trabalhar com cabelos muito diferentes uns dos outros, eu vinha habituada a trabalhar com cabelo muito diferente e aqui tive de aprender a trabalhar com outros tipos de cabelos, nomeadamente com afro que lá na Ucrânia não havia.” N.Y</p>

Categoria: Motivo para escolha do setor		
Subcategorias		Total
Experiência	<ul style="list-style-type: none"> <li>- “Primeiro pensamos, o que sabemos fazer? Porque também não temos grandes dotes. Depois lembramo-nos que lá no Brasil nós limpávamos o nosso carro usando produtos a seco, (...) nós tínhamos essa experiência e daí pensamos porque não?” A.M.</li> <li>- “Porque estou à vontade, desde sempre foi a minha área.” B.S.</li> <li>- “Lá no Brasil nós tínhamos um negócio ligado também à vida saudável, era um <i>franchising</i> e nós tínhamos duas lojas nesse seguimento.” C.S.</li> <li>- “O ginásio porque eu já tinha ginásio lá e a clinica de prótese e órtese também, os meus <i>franchisings</i> já tinham a ver com isso.” L.M.</li> <li>- “Porque este negócio também já tínhamos lá. O meu marido quando foi daqui para o Brasil, o irmão dele já tinha este negócio, ele aprendeu com ele e depois deu continuidade lá. Era mais fácil que ao voltar fosse também este o negócio a criar aqui, já tínhamos experiência porque eu também ajudava lá.” R.C.</li> </ul>	5 (42%)
Gosto	<ul style="list-style-type: none"> <li>- “Porque é o que eu gosto de fazer.” N.Y.</li> <li>- “Porque eu sempre gostei de fazer bolos e pastéis em casa era um <i>hobby</i> que eu tinha.” V.G.</li> </ul>	2 (17%)
Networking	<ul style="list-style-type: none"> <li>- “Por causa do meu <i>network</i>, como venho do Brasil e tenho muitos contactos na América, eu achei que era interessante aproveitar um pouco do <i>networking</i> que eu tenho para gerar este tipo de negócio.” M.J.</li> <li>- “E a exportação de produtos portugueses porque uma vez que estou cá e mantenho relações com a China pareceu-me um bom investimento.” Y Ping Chow</li> </ul>	2 (17%)
Satisfazer necessidade	<ul style="list-style-type: none"> <li>- “(...) trazemos coisas da nossa cultura para cá, que faz falta a quem cá está.” A.K.</li> <li>- “Porque há muitos sítios a vender produtos portugueses, por isso ia ser mais um. Mas há muita gente aqui, que é dos países de leste e esta loja aqui é única, o resto já há muito então por isso é que criei este negócio, fazia falta.” D.S</li> <li>- “Primeira coisa a pensar é quem são os clientes. Mercearia é para apresentar ao redor, comunidade portuguesa. Depois comunidade estrangeira, turistas vêm visitar o Porto (...) e assim têm ali algumas recordações, coisas do Porto, têm o vinho caso queiram e podem comprar os pacotes de viagem do <i>yellowbus</i>. A parte de escritório terá serviços que eles precisam, alguém quer imprimir o bilhete de avião ou aceder à internet para ver os emails, ou imprimir alguma coisa é para eles. Assim são 3 opções disponíveis, a pensar na necessidade da procura.” M.A.</li> </ul>	3 (25%)
Oportunidade	<ul style="list-style-type: none"> <li>- “Porque surgiu a oportunidade, apareceu este espaço (...).” A.K.</li> <li>- “A churrasqueira, porque achei uma oportunidade muito boa.” L.M.</li> <li>- “A loja porque acho que é uma boa oportunidade, trabalhar no comércio em Portugal é bom.” Y Ping Chow</li> </ul>	3 (25%)

Categoria: Vantagens		
Subcategorias		Total
Facilidade	<ul style="list-style-type: none"> <li>- “Como este espaço já existia foi tudo mais fácil, foi pegar e adaptar ao que queríamos fazer.” A.K.</li> <li>- “E abrir um negócio formal, isto é, indo às finanças e começando a atividade é mais fácil do que lá no Brasil.” C.S.</li> <li>- “Aqui há muitas facilidades, na minha opinião. Eu fui ao centro de emprego e consegui uma autorização para ir buscar crédito nos bancos, eu posso estar a negociar entre 20 a 200 mil euros com um período de carência 3 a um 1 ano. Eu achei isso fabuloso, em 17 anos de vida empresarial no Brasil em momento algum eu tive essa oportunidade de forma tão fácil. Bom é preciso ver que é preciso fazer um projeto, por isso eu estou a fazer, e tenho rendimentos, mas eu já tive acesso a esse crédito.” L.M.</li> </ul>	3 (25%)
Independência	<ul style="list-style-type: none"> <li>- “Primeiro porque sou o dono de mim mesmo, claro, sempre com o meu sócio.” A.K.</li> <li>- “Independência, eu por exemplo defino os meus próprios horários.” B.S.</li> <li>- “A principal que eu vejo e que é uma vantagem tanto aqui como noutro país, é que assim estou a trabalhar pela minha conta. Já trabalhei 4 anos para a conta dos outros e chegou. Eu gosto de ser patrão de mim mesmo e é um negócio que eu conheço bem, porque já trabalhei lá, por isso não tinha medo de abrir isto.” D.S.</li> <li>- “O ser independente, eu é que sou responsável pelo meu negócio, pelos meus horários.” M.A.</li> <li>- “Eu acho que a vantagem de ser empreendedor em Portugal é a mesma de ser empreendedor em qualquer parte do mundo, é poder fazer a gestão do tempo, gestão o próprio negócio.” M.J.</li> <li>- “Como só fui aqui empreendedora, posso dizer que a vantagem é poder atender os meus clientes como eu gosto, não é como quando se trabalha para outro que tenho de fazer o que patrão quer. Aqui é como eu gosto, é à minha maneira.” N.Y.</li> <li>- “O facto de não se ser empregado, ser independente. Eu nunca fui empregada aqui, mas noto que ser empregado aqui é muito difícil, não há uma estabilidade.” R.C.</li> <li>- “Alguma independência.” V.G.</li> <li>- “Primeiro não ser empregado de outro.” Y Ping Chow</li> </ul>	9 (75%)
Custos	<ul style="list-style-type: none"> <li>- “E tem um apoio maior, tem isenções de algumas taxas durante um tempo, essa prestação de serviços que fiz agora fico um ano sem pagar o IVA. A segurança social só vou pagar no outro ano. No Brasil para abrir atividade paga-se imenso dinheiro e se a empresa não der certo, paga-se o dobro para fechar e aqui não, se eu não estou enganada, as pessoas não pagam para fechar.” A.M.</li> <li>- “Eu acho que pelo menos empreendimento, o custo de iniciar um negócio é menor do que no Brasil.” C.S.</li> </ul>	3 (25%)

	- “O mercado financeiro de vocês é muito mais atraente do que o mercado brasileiro, por exemplo o que vocês pagam de impostos aqui por um cartão de crédito anualmente é o que pagamos lá mensalmente.” L.M.	
Outros	<p><u>Burocracia</u>- “Em termos de legislação é mais fácil do que no Brasil, menos burocrático.” A.M.</p> <p><u>Ambição</u> - “Ser empreendedor também tem muitas mais responsabilidades e preocupações e eu acho que é isso que acaba por alavancar o negócio, a partir do momento que se tem uma coisa muito certinha parece que falta ambição e quando se tem o seu próprio negócio e tem que fazer o negócio crescer, a ambição também prevalece. A boa ambição.” M.J.</p> <p><u>Segurança</u> - “Depois, supondo que o empreendedor é bem-sucedido, no Brasil, (...) não tem tranquilidade ao longo do dia de trabalho, existe toda esta violência. Aqui existe uma enorme paz e é o que um empreendedor procura, seja ele bem-sucedido ou não.” L.M.</p> <p><u>Relações com o país de origem</u>- “E segundo ao ser um chinês que conhece melhor a China e que sabe o que os portugueses não têm, é uma vantagem ser empreendedor, eu sei e decido que produtos posso trazer de lá e que cá não há, ou que consigo trazer a melhor preço.” Y Ping Chow</p>	4 (33%)

Categoria: Constrangimentos		
Subcategorias		Total
Burocracia	<ul style="list-style-type: none"> <li>- “Burocracia um bocadinho, achei complicado.” B.S.</li> <li>- “Podia-me queixar da burocracia, mas a isso eu já estou habituado, no Brasil é muita coisa. Mas talvez seja o mais complicado cá.” L.M.</li> <li>- “Documentação, essencialmente a documentação é fundamental.” M.A.</li> <li>- “As principais, eu diria a burocracia (...)” M.J.</li> <li>- “A burocracia, aqui tem de se fazer tudo direito e no início para quem não conhece é difícil.” N.Y.</li> <li>- “Tem uma regularização um pouco complicada.” Y Ping Chow</li> </ul>	6 (50%)
Falta de conhecimento	<ul style="list-style-type: none"> <li>- “Falta de conhecimento dos incentivos e apoio do governo.” A.M.</li> <li>- “E informações de acesso a empréstimos e financiamento, eu tive de procurar, não me foi de fácil acesso.” B.S.</li> <li>- “A principal barreira foi a parte financeira e contabilística, que tivemos que aprender porque é muito diferente lá do Brasil. A questão dos impostos, de quanto custa um funcionário, não sabíamos nada.” C.S.</li> <li>- Saber toda a lei que envolve os negócios.” V.G.</li> </ul>	4 (33%)
Língua	- “A língua, apesar de que não sentimos tanto como outros imigrantes porque na Índia nós falamos inglês e aqui dava para comunicar em inglês porque as	5 (42%)

	<p>peessoas sabem, mas o português em si foi difícil” A.K.</p> <p>- “Essencialmente língua, demorei 3 a 4 anos a aprender a língua. Agora já estou bem, mas foi muito difícil no início.” D.S.</p> <p>- “A língua no início.” M.A.</p> <p>- “Primeira dificuldade a língua. Primeiro até fui cozinheira porque como não conhecia a língua e não podia abrir logo o meu negócio, tinha de aprender primeiro.” N.Y.</p> <p>- “Mas acima de tudo o maior obstáculo foi sem dúvida a língua.” Y Ping Chow</p>	
Mentalidade	<p>- “Numa proposta de um negócio "inovador" como a lavagem "sem água", os portugueses são mais resistentes a conhecer essa proposta e preferem a lavagem "tradicional", com água.” A.M.</p> <p>- “A dificuldade de o português encarar o novo, o diferente é uma grande barreira. Por exemplo um médico tem de vestir branco, o churrasqueiro tem de vestir preto. Os portugueses são muito visuais, então encarar o novo aqui é mais difícil. “L.M.</p>	2 (17%)
Outros	<p>Falta de iniciativa – “A falta de iniciativa, pois tem muitas pessoas que preferem "não trocar o certo pelo duvidoso" e buscam empregos, ao invés de empreender.” A.M.</p> <p>Lidar com os clientes – “A principal dificuldade de criar um negócio aqui, no meu caso, foi aprender a lidar com clientes, mas depois aprendemos.” A.K.</p> <p>Polaridade – “A questão da polaridade, aqui os negócios estão em dois polos, em Lisboa e no Porto, então quando se vai abrir uma loja física pelo menos no meu segmento, acabamos por não ter muitas opções para abrir.” C.S.</p> <p>Recursos financeiros - “A dificuldade de acesso a crédito.” M.J.</p> <p>Falsidade- “Vendedores dos negócios mentem, infelizmente.” V.G.</p>	5 (42%)

Categoria: Aconselha a empreender em Portugal		
Subcategorias		Total
Aconselha	<p>- “Aconselharia desde que a pessoa tivesse com os pés no chão, do tipo ter tudo planeado, organizado, fez uma boa avaliação do mercado. Porque acho que abrir um negócio em qualquer país, se tu não tens esse planeamento a probabilidade de não dar certo é muito grande, (...), mas se tens condições de investir então abre um negócio.” A.M.</p> <p>- “Se tem valor para investir e experiência. O valor só não chega, tem de ter experiência, porque nós desde pequeninos que aprendemos negócios, se ele não tem então é melhor ir andado, ter outro trabalho. Se já tiver dinheiro, e experiência e surge oportunidade então deve fazer negócio.” A.K.</p> <p>- “Eu diria para pesquisar antes de abrir qualquer negócio. Eu conheço muita gente que tem interesse em vir para Portugal, até pelas condições políticas no Brasil e eu digo assim, todo o negócio é bom, mas tem que ser de acordo com o que você gosta de fazer, com o que você quer fazer e quanto você tem para investir. Mas minha primeira resposta é sim, é viável abrir um negócio, mas tem que pesquisar as condições de negócio em si.” C.S.</p> <p>- “Sim, aconselhava e ajudava. Dizia por exemplo, para onde tem de ir, para fazer licenças, para ir às finanças eu ligava e ajudava ou ia lá com ele, porque quando chegamos cá não sabemos nada de português, e eu ajudava para falar.” D.S.</p> <p>- “Sim, mas tudo o que se faz na vida tem que ser com alguma cautela, seja lá qual for o negócio tem de estudar a zona que quer montar e tudo mais, mas eu aconselharia.” L.M.</p> <p>- “É muito fácil dar palpite sobre as coisas dos outros, eu inicialmente converso, exponho as situações que eu conheço, vejo a capacidade. É assim, para se abrir um negócio tem que se ter alguma capacidade tanto intelectual como financeira, algum conhecimento. O maior travão que eu vejo é a falta de conhecimento cultural do local para onde se vai, por exemplo as pessoas chegam aqui não conhecem nada e querem abrir um negócio e a minha dica é ter um pouco de cautela na hora de investir o dinheiro, de pedir crédito, essas coisas, mas tirando isso, aconselho sim.” M.J.</p> <p>- “É assim primeiro tem de conhecer cultura, hábitos e só depois é que deve então abrir um negócio. Eu aconselho, mas tem de ter responsabilidade, como eu gosto de ter tudo em ordem, tudo legal é complicado, se pensar em fazer desvio vai ficar mais caro que fazer tudo direito.” N.Y.</p> <p>- “Sim, mas só com toda a informação.” V.G.</p>	8 (67%)
Não aconselha	<p>- “Não sei, eu diria para no início não abrir nada, para conhecer bem a cultura trabalhando para outro. Mas também acho que depende de pessoa para pessoa.” B.S.</p> <p>- “De imediato não, aconselhava a primeiro ingressar num trabalho por conta de outro, porque primeiro tem de aprender, ver como as coisas funcionam, se gosta ou não gosta é preciso esse tempo.” M.A.</p> <p>- “No momento eu não aconselho, diria para trabalhar para outro primeiro, conhecer a cultura. Ainda para mais aqui em Viana onde estou inserida é que não</p>	4 (33%)

	<p>mesmo, talvez no resto país eu diria que sim depois de ganhar conhecimento, mas aqui não.” R.C.</p> <p>- “É muito melhor primeiro trabalhar para outro, porque conhece o ambiente e também porque ao vir para cá não tem possibilidade de criar imediatamente um negócio porque não sabe como as coisas funcionam.” Y Ping Chow</p>	
--	--	--